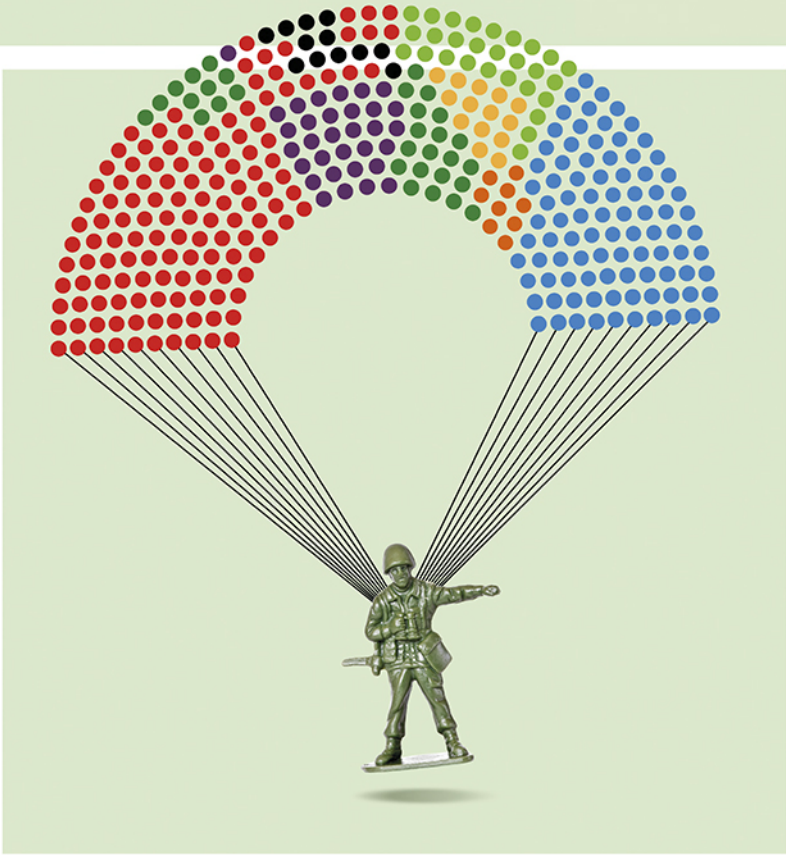

Lluís Orriols

Democracia de trincheras

Por qué votamos a quienes votamos

PENÍNSULA

Índice

Portada
Sinopsis
Portadilla
Dedicatoria
1. La democracia según Belén Esteban
2. Cavando las trincheras
3. El mundo a través de las gafas partidistas
4. Los héroes de la democracia
5. La polarización en España
6. Polarización, catalanofobia y la Corona
7. El lado bueno de la identidad de partido
8. Democracia de trincheras
Agradecimientos
Referencias bibliográficas
Créditos

Visita Planetadelibros.com y
descubre una
nueva forma de disfrutar de
la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos

exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones

Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Sinopsis

¿Votamos por lealtad a un partido o decidimos qué políticas nos convienen más? ¿La política es cada vez más tribal o siempre ha sido así? ¿Nos decantamos por el candidato que más nos gusta o votamos en contra del que detestamos?

El politólogo Lluís Orriols nos muestra una visión alternativa de cómo piensan y actúan realmente los ciudadanos en política y nos muestra una democracia que se asemeja más a una guerra de trincheras que a un supermercado: los votantes no son consumidores que eligen en cada

momento el mejor producto, sino que conciben la política en gran parte como una guerra de bandos, de amigos contra enemigos, de los míos contra los tuyos.

Democracia de trincheras aborda los distintos fenómenos políticos desde la perspectiva de la psicología de los ciudadanos –cómo se informan, cómo construyen la realidad política y cómo toman decisiones– y da las claves sobre el papel decisivo que tiene la identidad en nuestra democracia.

Democracia de trincheras

Por qué votamos a quienes votamos

Lluís Orriols

ediciones península

Para Vanesa, mi mejor trinchera

1

La democracia según Belén Esteban

En las clases de análisis electoral que imparto en la Universidad Carlos III de Madrid suelo empezar el curso poniendo a mis alumnos un fragmento del famoso programa de televisión *Sálvame* en el que Jorge Javier Vázquez y Belén Esteban discuten sobre a qué partido votarán en las próximas elecciones. Se trata de una discusión improvisada que resume en menos de un minuto los principales modelos de votante que los politólogos tenemos en mente. El diálogo entre Jorge Javier y Belén Esteban es el siguiente:

> JJV: Cuando votas, ¿a qué partido votas? Y no me digas que el voto es secreto.
>
> BE: Dime tú el tuyo...
>
> JJV: Pues mira, te lo voy a decir: socialista, pero tengo dudas ahora ya. No, cuidado, cuidado, no es que tenga dudas. Socialista, pero sin Zapatero. Pero vamos, esta es mi idea, pero yo: ¡socialista! Y tú ¿a quién votas?
>
> BE: Yo voté una vez al PP y otra vez al PSOE. Y esta vez voy a votar... al PP. Porque hasta ahora Zapatero lo único que ha hecho por mi familia es dejar a dos en paro y bajarle a mi madre la pensión. Entonces voy a ver si con el próximo se cambia.

La conversación se produjo en 2010, en pleno impacto de la Gran Recesión, con un gobierno socialista que impulsó el mayor recorte social de la historia para afrontar una crisis de deuda que amenazaba con llevar el país a la bancarrota. El descontento social era clamoroso. La desconfianza hacia el presidente socialista José Luis Rodríguez Zapatero era mayoritaria incluso entre los votantes

del PSOE. Y, sin embargo, a pesar de que la insatisfacción era evidente tanto en Jorge Javier Vázquez como en Belén Esteban, la respuesta de ambos era muy distinta. Y eso es así porque cada uno representa un modelo de votante diferente: Jorge Javier representa al votante identitario y Belén Esteban al votante racional. En efecto, el presentador catalán, aun con claros signos de insatisfacción, mantenía su lealtad al PSOE, y su argumentación principal era clara y sencilla: «Soy socialista». Es una cuestión de identidad. Puede que el equipo vaya mal esta temporada, que el entrenador sea un desastre, pero Jorge Javier sigue sintiendo los colores y se muestra dispuesto a apoyar al equipo incluso a pesar de los pesares. En cambio, la argumentación de Belén Esteban se ajusta más a lo que se espera de los votantes según la teoría democrática: fijarse en qué ha hecho el gobierno durante el mandato, evaluar si las políticas llevadas a cabo se ajustan a sus intereses o preferencias y votar en consecuencia. En las palabras de Belén Esteban no se detectan vínculos emocionales con ningún partido. Se trata de un claro ejemplo de lo que los politólogos etiquetamos como el votante racional que usa su voto de forma operativa para controlar al gobierno.

Muy probablemente algunos de los que empezáis a leer este libro os declaráis «belenistas». Si la política debe ser racional y debe aspirar a dejar de lado las emociones quizás la argumentación de Belén Esteban sea la más satisfactoria. Sin embargo, en la realidad los vínculos emocionales y de lealtad grupal hacia los partidos suelen ser un motor fundamental en política. No se puede entender la política sin la identidad. De hecho, no se puede comprender el comportamiento humano en cualquier ámbito si se ignora esta cuestión. A menudo se tiende a denostar la identidad en política y a argumentar que los ciudadanos deberían votar de forma racional, aséptica, despojada de emociones, y dejando al margen las pulsiones identitarias, a las que se acusa de constituir uno de los grandes males que padecen nuestras democracias. Y puede que estas voces críticas tengan razón. Sin embargo, guste o no, la identidad es consustancial al ser humano y, por ende, a la política. No podemos pasar este hecho por alto o pretender que las

personas lo dejen de lado cuando participan u opinan en la esfera pública. Exigir que las democracias se sustenten en una ciudadanía racional, basada en cálculos de coste-beneficio, libre de emociones e identidades, es poco realista. Puede gustar más o menos, pero no podemos simplemente ignorar o rechazar cómo somos los seres humanos.

Este libro trata precisamente de la importancia de la identidad de partido. De sus males, pero también de sus virtudes. Se trata de una cuestión compleja, con muchas aristas, pero espero poder ofrecer algunas de las principales claves sobre el papel que tiene la identidad en la democracia.

El supermercado de la democracia

Los ciudadanos queremos a gobernantes responsables, que a la hora de hacer políticas se ajusten a nuestras preferencias. Y para lograrlo, tenemos nuestro voto. El comportamiento de Belén Esteban era un buen ejemplo de ello, pues amenazaba con castigar al gobierno en las urnas porque estaba descontenta con lo que había hecho en los últimos años. Este razonamiento se ajusta a la visión que muchos tienen de cómo se comportan (o deben comportarse) los ciudadanos en democracia. Las elecciones deben servir de mecanismo de control para revalidar la confianza a los buenos gobernantes y echar a los malos. En realidad, el voto puede fomentar el buen gobierno por medio de dos mecanismos: selección y control. El primero de ellos hace referencia al uso de las elecciones como un proceso para elegir a los mejores gobernantes. Desde la perspectiva de la selección, se pide a los ciudadanos que comparen entre los distintos partidos que se presentan a las elecciones. Deben evaluar sus programas electorales, las promesas políticas que hacen durante la campaña electoral y comparar la valía de los distintos candidatos. Tras esta comparación informada, al votante solo le queda votar a la opción que más le guste.

El segundo mecanismo es el control o rendición de cuentas.

Desde esta perspectiva, usamos las elecciones como si realizáramos un examen a nuestros gobernantes. Dejamos que los políticos hagan su trabajo y al final de la legislatura emitimos un veredicto sobre si han alcanzado o no los objetivos marcados. Si aprueban, les votaremos de nuevo, y si suspenden los castigaremos en las urnas para que sean otros quienes nos gobiernen. Ese es el estilo de Belén Esteban: su enfado con el gobierno la lleva a votar a la oposición para «ver si con el próximo se cambia». Se espera que con esta lógica «belenista» acabaremos teniendo políticos responsables que se ajusten a las preferencias de la gente. Y eso es así no solo porque tenemos el poder de deshacernos de los malos gobernantes, sino también porque la mera amenaza del castigo electoral incentiva a los políticos a disciplinarse y a intentar hacer las cosas bien. En efecto, los políticos que constatan (quizás por medio de las encuestas) que son impopulares no esperan impasibles a perder las elecciones, sino que buscan la forma de escuchar las demandas y lamentos de sus votantes y acomodarse a ellas antes de las elecciones. Si no lo hacen, acabarán engrosando las listas del paro, algo que no desea ningún político ambicioso (o con hipoteca).

Selección o control: se trata de dos tareas distintas que no siempre son compatibles. Lo primero implica mirar hacia el futuro, pues se vota comparando lo que se espera que hagan los distintos candidatos durante la próxima legislatura. Lo segundo, en cambio, supone mirar hacia el pasado, pues se hace un examen al gobierno por los servicios prestados. ¿Qué hacemos en realidad las personas? ¿Seleccionamos o controlamos? Para responder a esta pregunta creo que es muy útil recurrir a la analogía del supermercado. La próxima vez que vayáis al súper del barrio, analizad cómo se comportan vuestros vecinos cuando llenan los carritos de la compra. Por un lado, las personas que *seleccionan* suelen estar un rato delante de una estantería mirando y comparando las etiquetas de los distintos productos: qué galletas tienen menos calorías, qué producto de bollería no lleva aceite de palma, qué pan de molde tiene un porcentaje mayor de cereales integrales o cuál de ellos se vende a un precio menor. El

seleccionador es esa persona que decide el contenido de su cesta comparando las promesas que hacen los productos en sus etiquetas de precio e información nutricional, lo que vendría a ser los «programas electorales» de los artículos del súper.

En cambio, las personas que *controlan* no se detienen en las estanterías de los pasillos analizando de forma pormenorizada cada producto, sino que pasan por ellos a velocidad de crucero llenando sus carritos de la compra sin detenerse. No es que hagan la compra de forma irracional, metiendo en el carrito productos al azar, sino que ya saben de antemano exactamente qué artículos y qué marcas se llevarán. Son precisamente aquellos que ya compraron en la anterior ocasión y que pudieron comprobar al consumirlos en sus casas que eran lo que querían. Obviamente, los productos que no gustaron fueron reemplazados en su momento por otros hasta tener una cesta de la compra satisfactoria que se repite semanalmente.

En el súper podréis encontrar compradores de los dos tipos. Personalmente me declaro controlador sin ningún tipo de reservas. De hecho, apuesto a que la mayoría de los que estáis leyendo estas líneas os identificáis más con el comprador que sigue el método de control. Mi dilatada experiencia de investigación etnográfica en el supermercado de mi barrio me ha llevado a la conclusión de que el *Homo sapiens* es esencialmente controlador. Y eso es así probablemente porque esa manera de comprar requiere de menos esfuerzo. La tarea de ir mirando y comparando los productos en función de la información de sus etiquetas puede resultar pesada y hacernos perder mucho tiempo. Es más cómodo y menos costoso seguir la regla más sencilla de «si un producto me ha gustado, lo compro de nuevo», sin tener que estar analizando hasta qué punto los productos de la competencia son mejores.

Desconozco cómo hará la compra Belén Esteban, pero al menos en su forma de votar sigue de forma clara los patrones típicos de control. Su argumentación no se basa en la comparación de propuestas programáticas o ideológicas de los distintos partidos, sino que se limita a condicionar su voto a cómo lo ha hecho el gobierno. Según la conversación que mantuvo con Jorge Javier, Belén Esteban decidió votar al PSOE en las elecciones anteriores,

pero quedó insatisfecha y, por lo tanto, se pasó a votar al PP con la esperanza de que la calidad del nuevo «producto» fuera mejor.

Cuando desconfiamos de los votantes

La teoría parece clara. La amenaza de un castigo electoral es una espada de Damocles encima de las cabezas de los gobernantes que les obliga a portarse bien. Si votamos al estilo Belén Esteban tendremos a gobiernos representativos, pues, o bien los políticos se anticipan, escuchan y se adaptan a los deseos de los votantes, o se enfrentan al triste destino de ser castigados en las urnas y ser reemplazados por otros gobernantes.

Sin embargo, la realidad es más compleja y menos alentadora. Desde hace tiempo, los politólogos han tenido serias dudas de que los ciudadanos estén capacitados para disciplinar a los gobernantes con su voto. ¿Pueden realmente los ciudadanos discriminar entre buenos y malos gobernantes? ¿Son capaces de evaluar de forma ecuánime la gestión de los políticos? Existen dudas de que así sea por muchos motivos. Os pongo un ejemplo relacionado con lo que acabo de comentar. Seguro que a menudo habréis escuchado el argumento de que los políticos deberían seguir sus principios y convicciones en lugar de gobernar «a golpe de encuestas». Según esta versión, los políticos deben mostrar rectitud, no cambiar de opinión ni sucumbir a las presiones cortoplacistas que imponen las elecciones. Puede que haya motivos para pensar así, pero lo cierto es que esta visión es incompatible con el ideal de democracia que acabo de exponer. Lo que algunos llaman «electoralismo», lamentándose de que los políticos gobiernen con la mirada puesta en las encuestas, es precisamente lo que, en teoría, se esperaba que hicieran en una democracia representativa. Ciertamente, existe una contradicción entre querer que los políticos escuchen a los ciudadanos y la sospecha de que, haciéndolo, acabarán por llevar a cabo políticas cortoplacistas y nocivas para la sociedad. Esa inconsistencia que tantas veces encontramos en el debate público me parece muy sintomática. Es un claro ejemplo de hasta qué

punto desconfiamos (con razón o no) de que los ciudadanos estén realmente preparados para cumplir con las importantes tareas que se espera de ellos para que las democracias funcionen.

IDENTIDAD Y DEMOCRACIA

No solo existe el temor de que los votantes padecen de preferencias desinformadas y volubles. También existen dudas razonables de que los ciudadanos puedan realmente formarse evaluaciones objetivas sobre cómo lo está haciendo el gobierno. En efecto, las personas no se aproximan a los fenómenos políticos de forma aséptica y desapasionada, sino que lo hacen muy condicionadas por sus identidades. Como veremos en este libro, quienes se identifican con el gobierno tienden a ser más indulgentes con sus políticas y buscan excusas para no reconocer que las cosas van mal.

A lo largo de este libro pondré numerosos ejemplos de cómo la identidad puede llegar a ser un lastre para la lógica de premio-castigo a los gobernantes. Pero dejadme que ponga uno ahora a modo de *antipasto*. En el año 2012, en plena Gran Recesión, el CIS preguntó a los españoles cuál era el número de desempleados que creían que había en España en esos momentos. Se trataba de una cuestión que copaba la agenda política del país, pues nos encontrábamos en uno de los momentos más críticos de la crisis económica con los datos de paro en cifras récord. Era sin duda el tema estrella en cualquier conversación política en el bar, en la oficina o en las cenas de todos los hogares del país (según el mismo CIS, casi el 80 % consideraba entonces el paro como uno de los principales problemas). Aun así, no todo el mundo percibía esa realidad de la misma forma. Las valoraciones de los votantes del PP (entonces gobernaba Mariano Rajoy) estaban algo edulcoradas: la mitad de los encuestados respondían que el número de desempleados era inferior a la cifra que realmente había en ese momento. No ocurría lo mismo entre los votantes del PSOE, pues en ese caso la mayoría de ellos (en torno al 60 %) sí respondían una cifra ajustada o incluso superior a la del desempleo real.

No es que los votantes socialistas sean más listos o tengan más conocimientos sobre política y economía. Según esa misma encuesta del CIS, no había diferencias relevantes entre simpatizantes del PP y del PSOE en otras cuestiones de conocimiento fáctico tales como el año en que se aprobó la Constitución, el número de comunidades autónomas o el nombre de la vicepresidenta del Gobierno en esos momentos. Probablemente, si los votantes del PP eran menos pesimistas con respecto al número de parados en España no era tanto por ignorancia como por los sesgos que fomenta en nosotros el partidismo. Y es que si los que gobiernan son los nuestros, tendremos una mayor resistencia a reconocer que las cosas van mal.

En el caso de Jorge Javier, sí se podía detectar cierto descontento con el presidente Zapatero, pero no parecía que dicha insatisfacción se tradujera en un voto de castigo al PSOE. Su lealtad partidista le impedirá dejar de votar a los socialistas a pesar de los pesares. Este tipo de actitud rompe con la idea de que las elecciones deben generar una estructura de incentivos para que los gobernantes lo hagan bien. Si alguien decide votar al mismo partido al margen de lo que ocurre, tanto si la situación es buena como mala, ¿qué tipo de incentivos estamos dando a los políticos? Si entre mis alumnos se propagara el rumor de que en mi asignatura se aprueba sin tener en cuenta la calidad de sus trabajos y exámenes, es muy probable que los incentivos a esforzarse decaerían de forma sustancial.

En definitiva, si bien la teoría democrática espera que los ciudadanos estén informados y hagan juicios desapasionados sobre la política, la realidad es menos reconfortante. Ciertamente, la teoría querría más votantes como Belén Esteban y menos como Jorge Javier. Entonces ¿debemos concluir que la identidad es dañina para la democracia? En estas páginas me gustaría reflexionar precisamente sobre esta cuestión. Se trata de un debate que creo que es fundamental en los tiempos que corren. Muchos analistas afirman que vivimos en una época en la que la gente está abandonando la razón y se está dejando llevar por sus identidades

y emociones. Puede que se trate de un diagnóstico guiado por una especie de nostalgia *boomer*, de tendencia a creer que tiempos pasados fueron mejores. Al fin y al cabo, la influencia de las identidades en la política no es algo precisamente nuevo: siempre ha estado ahí. Pero sí es cierto que en los últimos tiempos han aparecido claros signos en muchos países de aumento de la polarización, de las trincheras partidistas y de la confrontación basada en asuntos identitarios.

Existen numerosas identidades políticamente relevantes. En este libro pretendo centrarme sobre todo en una de ellas, la que creo que en muchos sentidos es la más importante: la identidad de partido. Mi objetivo es reflexionar sobre el papel que tiene esta modalidad de los vínculos emocionales que las personas establecen con los partidos políticos. A lo largo de estas páginas presentaré muchas certezas, pero también muchas dudas. Durante los primeros capítulos expondré cómo se conforman las identidades políticas de las personas, qué sesgos fomentan y qué implicaciones tienen para la democracia. Puede que al leer estas páginas concluyáis que la identidad es algo tan inevitable como dañino para nuestras democracias. No obstante, también es mi objetivo defender la idea de que la identidad de partido tiene efectos beneficiosos para la calidad democrática.

Así pues, he de advertir de que estáis ante un libro que practica de forma activa la equidistancia. No me posiciono a favor o en contra de la identidad de partido. Más bien al contrario. Lo que pretendo es intentar convencer al lector de que en realidad necesitamos tanto a Belén Esteban como a Jorge Javier. Es precisamente la convivencia de ambos lo que constituye el ecosistema idóneo para que las democracias gocen de buena salud.

2

Cavando las trincheras

La ciencia política suele señalar la identidad de partido como uno de los principales motores que explican el comportamiento de los votantes. Desde los primeros trabajos empíricos sobre análisis electoral realizados por la Universidad de Michigan en la década de 1950, los politólogos hemos centrado una parte muy relevante de nuestro interés en analizar los efectos que tiene el partidismo sobre la democracia. Tras décadas de estudio hoy sabemos que los vínculos emocionales que las personas establecen con los partidos tienen efectos tanto positivos como negativos. Quizás en los últimos tiempos el debate público (y también el académico) esté particularmente obsesionado en destacar su lado más oscuro. Desde esta vertiente más negativa, consideramos que el partidismo actúa como un filtro que tiñe la forma en que percibimos la realidad. Es un juez parcial, que acepta como válidas las pruebas que nos favorecen a la par que ignora (o relativiza) los hechos perjudiciales para nuestros intereses. El partidismo propaga la polarización, la crispación y la animadversión hacia quienes piensan distinto. Fomenta el descrédito de los adversarios políticos y atrinchera a la opinión pública en posiciones intolerantes. Al instalar una percepción tan sesgada (e interesada) de la realidad, el partidismo acaba deteriorando nuestra capacidad de seleccionar y controlar de forma eficaz a quienes nos gobiernan.

Pero el partidismo también tiene su lado positivo, pues gracias a él el sistema goza de mayor estabilidad, y permite que los partidos sean actores fuertes que intermedien entre sociedad y

gobierno. Además, el partidismo ofrece a los ciudadanos una guía para poder formarse opiniones acerca de cuestiones políticas complejas. Los partidos son brújulas que ubican a sus simpatizantes, orientándolos sobre qué deben opinar o cómo deben actuar cuando no disponen de suficiente información.

Como veremos a lo largo de las páginas de este libro, las trincheras partidistas tienen tanto efectos beneficiosos como nocivos. Pero empecemos por el principio. Mi primer objetivo es intentar explicar cómo se cavan estas trincheras. En este capítulo discutiremos brevemente cómo los ciudadanos construyen sus identidades sociales, por qué las personas tienen una tendencia a vincularse emocionalmente con los colectivos de los que forman parte. Para ello, recurriremos a los argumentos de Henri Tajfel, uno de los padres de las teorías modernas sobre la identidad social. Su forma de entender qué es la identidad nos puede ser muy útil para tener una mejor comprensión de qué es el partidismo y sus consecuencias. Soy consciente de que se trata de una cuestión compleja, con distintos enfoques que difícilmente pueden resumirse o simplificarse, pero espero poder ofrecer en estas páginas algunas de las principales coordenadas del debate.

Henri Tajfel y la identidad social

El mundo que nos rodea es complejo, y presenta un volumen ingente de información y matices que no somos capaces de procesar en su totalidad. Por eso, los individuos necesitamos dotarnos de ciertas reglas que nos ayuden a reducirlo hasta unos niveles de información manejables. ¿Qué estrategia usamos? La respuesta es la categorización: la creación de categorías amplias que resuman de forma entendible la realidad. En efecto, clasificamos una diversidad de objetos o ideas bajo una misma categoría, teniendo en cuenta alguna característica común. Con ello, conseguimos construir una versión simplificada del mundo que nos permite comprenderlo mejor. Elaboramos las categorías por medio de la comparación: buscamos atributos comunes de un

grupo que, a la vez, sean distintos a los de los demás grupos.

En ocasiones, al clasificar la realidad que nos rodea en categorías, acabamos por incluirnos a nosotros mismos en una de ellas. Cuando esto ocurre, empezamos a comprender quiénes somos creando un mundo de «nosotros» en contraposición con «ellos». Realizamos comparaciones para destacar qué elementos nos hacen iguales a los que pertenecemos a un grupo y qué elementos nos alejan de los demás grupos. Este proceso de comparación entre nosotros y ellos no lo hacemos de forma neutral, pues somos parte implicada en el asunto. Lo llevamos a cabo construyendo vínculos emocionales con nuestro colectivo. Así se desencadena un mecanismo de configuración de nuestra identidad social.

Así pues, la identidad con un colectivo determinado se construye de la siguiente forma. En primer lugar, sentimos que formamos parte de un grupo teniendo en cuenta una característica determinada (lengua, edad, género o cualquier otro atributo que consideremos relevante). Podemos formar parte de muchos grupos a la vez, pero en función del momento algunos de ellos acaban destacando por encima del resto. En segundo lugar, una vez nos ubicamos en uno de los grupos existentes, empezamos a identificarnos con él y a establecer vínculos de complicidad con el resto de sus miembros, aunque no los conozcamos personalmente. Y, en tercer lugar, esa identificación o implicación emocional con nuestro grupo hace que las comparaciones que realizamos estén sesgadas. A priori, el objetivo de realizar comparaciones entre distintos grupos es conocerlos mejor. Sin embargo, cuando la comparación es entre «nosotros» y «ellos», estas dejan de ser asépticas, objetivas o desapasionadas. Empezamos a realizar comparaciones interesadas en las que buscamos las cosas que nos hacen mejores que el resto, destacando las diferencias que nos benefician como grupo.

La idea de que no somos objetivos cuando nos comparamos con los demás no es demasiado controvertida. Hagamos el ejercicio de pensar en nuestra nacionalidad. Muchos coincidiremos en que los españoles somos gente sociable, excelentes anfitriones, que nos gusta disfrutar y la buena comida. En eso último no nos gana

nadie. Tal vez los italianos, pero por lo general es simplemente que dominan mejor el *marketing*. O fijaos en los alemanes. Puede que su PIB sea muy superior, pero son rígidos y poco espontáneos, de horarios laborales inflexibles y escaso sentido del humor. Su comida no es como la británica, pero está muy lejos de hacer sombra a la nuestra. Que te toque nacer en un país u otro es una lotería. Muchos hemos tenido la fortuna de haber nacido aquí en lugar de en Alemania, el Reino Unido o incluso Italia. Claro que si preguntamos a algún alemán o británico seguro que sus conclusiones sobre los españoles serán por lo general distintas (informales, desorganizados, demasiado orientados al ocio). Este tipo de estereotipos, como los que acabo de escribir de forma despiadada, sirven en parte como una técnica para asegurarnos de que los nuestros son mejores que los que viven en otras partes. ¿Por qué nos comportamos de esta forma? ¿Qué necesidad tenemos de valorarnos por encima de los otros? La respuesta es muy sencilla: tratamos de proteger nuestra autoestima. Tenemos la necesidad de sentir que somos buenos, que formamos parte del equipo de los mejores. Por eso, cuando establecemos comparaciones entre «nosotros» y «ellos», hacemos un poco de trampas para proteger nuestra autoestima y sentirnos más felices.

En conclusión, podríamos definir la identidad como el resultado de establecer unos vínculos emocionales con el grupo del que creemos formar parte y de realizar comparaciones interesadas para asegurarnos de que los nuestros son mejores que los demás. Esas comparaciones sesgadas favorables al grupo al que se pertenece refuerzan aún más el bienestar emocional de sentirse parte de ese colectivo. Con ello, el proceso de identificación se afianza y se retroalimenta.

Quien sentó las bases de esta forma de entender la identidad social fue Henri Tajfel, un psicólogo social de origen polaco que llevó a cabo su carrera investigadora inicialmente en la Universidad de Oxford y posteriormente en la de Bristol. En sus primeros experimentos, realizados a finales de la década de 1960 e inicios de 1970, Tajfel y su equipo trataron de corroborar este proceso de identificación social reduciendo los grupos al absurdo.

Para ello, lo que hicieron fue eliminar todos aquellos atributos que por lo general se consideran socialmente relevantes. Parece obvio que la etnia, la religión o la clase social son categorías muy importantes, por lo que no es de extrañar que las personas construyan un claro sentimiento de pertenencia a esos grupos. Pero ¿qué ocurre si dividimos la sociedad en categorías irrelevantes, que no responden a valores o intereses materiales importantes para las personas?

En uno de sus experimentos, Tajfel y su equipo dividieron a un conjunto de personas en dos grupos, no por su etnia, ideología o equipo de fútbol favorito, sino recurriendo a atributos inocuos como puede ser la preferencia por uno de dos cuadros abstractos que mostraban en el experimento. En concreto, Tajfel mostró la fotografía de un cuadro de Paul Klee y la de uno de Vasili Kandinsky a un grupo de personas que no se conocían entre ellas. Les pidió que eligieran cuál de los dos les parecía más bonito y las separó en dos grupos distintos en función de su respuesta. Con ello, estaba intentando crear artificialmente un mundo en el que la gente se dividía en dos grupos: los Klee y los Kandinsky. Se trataba de una división algo absurda, sin contenido sustantivo relevante. Pero Tajfel quería observar precisamente hasta qué punto se producían procesos de identificación grupal incluso en situaciones en las que los colectivos se creaban artificialmente usando criterios inocuos.

Una vez formados los dos grupos, se pedía a cada participante que tomara decisiones sobre cómo repartir una suma de dinero entre dos participantes del experimento escogidos al azar (uno del grupo Klee y otro del grupo Kandinsky). Así pues, cada participante debía elegir cómo repartir el dinero entre dos personas que no conocía personalmente y de las que no tenía más información que la de si formaban parte del grupo Klee o del grupo Kandinsky. Tajfel y sus colegas comprobaron que las personas, a la hora de repartir el dinero, tenían una tendencia a favorecer al participante que era de su grupo. No conocían a ninguno de los dos, pero una vez se sentían parte de los Klee o los Kandinsky, las personas tenían la necesidad de creer que los suyos eran mejores y,

por lo tanto, los merecedores de recibir más dinero.

Dejadme que os presente el juego de Tajfel de una manera muy simplificada pero que creo que recoge su esencia. Imaginad que formáis parte de ese experimento que realizó Tajfel y que, durante el proceso de categorización, habéis elegido el cuadro de Kandinsky en lugar del de Klee. Sois, por lo tanto, unos Kandinskys. A continuación, se os pide que elijáis entre las siguientes tres opciones de reparto de puntos (podrían ser euros). Se trata de decidir qué premio recibirá una persona que forma parte del grupo Kandinsky (de tu grupo) y qué premio recibirá otra persona del grupo de los Klee. Insisto, no conoces personalmente a esas personas y en ninguno de los casos tú no recibirás ni un euro.

Si te pidieran que eligieras entre la opción A o la B, ¿cuál escogerías? En ambas se reparten 19 euros a personas que no conoces de nada. Al no conocer a las personas que recibirán el dinero, es posible que la respuesta más sensata sea que te sientas indiferente. Tanto en la opción A como en la B, el resultado es el mismo: un desconocido recibirá 8 euros y otro desconocido 11 euros. Sin embargo, en el reparto A sale beneficiada una persona del grupo de Klee y, por el contrario, en el B sale ganando alguien del grupo Kandinsky. Al haber sido asignado previamente en el grupo de Kandinsky, probablemente habrás empezado a desarrollar un sentimiento de pertenencia a ese grupo y a sentir cierta simpatía por quienes forman parte de él. Debido a ello, la respuesta que solía darse en los experimentos de Tajfel era que la opción B, en la que sale ganando el miembro de Kandinsky, era más atractiva que la opción A. Con ello, Tajfel demostró que tendemos a favorecer a los miembros del grupo al que pertenecemos incluso cuando las categorías se han creado artificialmente en ese mismo instante.

Pero sigamos jugando. ¿Y si tuvieras que elegir entre las

opciones A y C? En este caso, a priori parecería que la opción A es la mejor, pues garantiza un pago más elevado a cada uno de los individuos. Las dos personas están mejor en A que en C. Sin embargo, la opción C aporta un elemento muy interesante: el grupo al que perteneces (los Kandinsky) obtiene más euros que el miembro del otro grupo. En otras palabras, los tuyos ganan a los otros. Si tuviéramos que decidir solamente qué cantidad se llevará alguien de nuestro grupo (7 u 8 euros) sin comparar con ningún otro grupo, la respuesta sería poco controvertida. Todos optaríamos por lograr 8 euros. Sin embargo, cuando incluimos el elemento de la comparación y confrontamos los beneficios de un grupo con los que recibe el otro, se activan procesos de competición y la necesidad de que nosotros seamos mejores que los demás. Cuando esto ocurre, el dinero es importante pero también lo es que los tuyos ganen o tengan más que los «rivales». En otras palabras, la gente valora que su grupo consiga el máximo dinero posible, por supuesto. Pero lo llamativo es que es incluso capaz de renunciar a dinero y preferir la opción C a la A, si con ello consigue que los suyos tengan más que los otros.

Esta necesidad de ganar y de que los nuestros estén mejor que los demás es un motor que fomenta sesgos. Nuestro grupo se percibe como el más listo, el más capaz, el que no se equivoca. Esos sesgos tienen consecuencias para la calidad democrática. En el próximo capítulo mostraré algunos de esos sesgos y por qué pueden debilitar nuestro sistema.

Soy de Oxford

Las categorías de Klee y Kandinsky son artificiales, un producto de laboratorio, y difícilmente la gente se va a seguir sintiendo parte de ese grupo al cabo de unos días de realizar ese experimento. En el mundo hay muchas formas de clasificarnos y solo unas pocas acaban siendo relevantes para la conformación de nuestra identidad. ¿Cómo sabemos cuándo una persona realmente tiene una identificación emocional con un colectivo determinado (ya sea

una religión, un equipo de fútbol, una región o un partido político)? Una manera muy clara de llegar a saberlo es usando el método de los psicólogos estadounidenses Fred Mael y Lois Tetrick para estudiar el vínculo identitario de los trabajadores con sus compañías o empresas. En su trabajo se determinaba la identificación en función del grado de acuerdo con afirmaciones como las siguientes:

- Si alguien critica [este grupo], me lo tomo como una ofensa personal.
- Estoy muy interesado en lo que piensan los demás de [este grupo].
- Cuando hablo de [este grupo], normalmente me refiero a «nosotros» en lugar de a «ellos».
- Los éxitos de [este grupo] son también mis éxitos.
- Si una noticia en algún medio de comunicación criticara a [este grupo], me sentiría dolido.
- Cuando alguien elogia a [este grupo], me lo tomo como un cumplido personal.

Más allá de que esta batería de afirmaciones sea académicamente útil para los investigadores, también es una herramienta práctica y divertida para evaluar hasta qué punto tenemos ese vínculo emocional llamado identidad con un grupo determinado. Quienes os habéis mudado recientemente a otra ciudad, ¿sentís que os están halagando cuando alguien comenta lo bonita que es? ¿Os ofende si leéis alguna noticia crítica con la ciudad? ¿Os tomáis como un éxito personal que gane en una competición internacional algún deportista local? Si las respuestas son afirmativas, entonces tal vez haya llegado el momento de reconocer que tenéis una nueva identidad.

En mis años de doctorado en Oxford, jamás sentí emociones de orgullo cuando un inglés o alguien de esa ciudad ganaban en una competición internacional, pero, sin embargo, sí parecía tomarme como algo personal lo que le ocurría a la universidad.

Sentía orgullo cuando aparecía alguna publicación exitosa de algún equipo de investigación de Oxford, me enfadaba si la universidad retrocedía posiciones en los *rankings* internacionales y celebraba con fervor las victorias de «mi» equipo en las tradicionales regatas contra Cambridge en el río Támesis de Londres. Siguiendo los indicadores que he listado más arriba, parece evidente que estaba configurando una identidad de grupo: «Soy de Oxford».

Imagino que, al pertenecer al mundo académico, esa identidad se ha mantenido a lo largo de estos años. No es casual que páginas atrás haya destacado que Henri Tajfel inició su carrera investigadora en la Universidad de Oxford. Era una información totalmente irrelevante, lo sé. Realizó sus investigaciones una vez afincado en Bristol, por lo que su afiliación en Oxford no es un dato que valga la pena ser destacado. Aun así, me pudo la tentación de satisfacer mi autoestima remarcando lo buenos que «somos» los que hemos pasado por Oxford, pues incluso uno de los psicólogos sociales más influyentes de la historia pasó por esas aulas.

Durante los meses de la pandemia, en muchas ocasiones estando en *Al Rojo Vivo* (de La Sexta) bromeaba con Antonio García Ferreras (en la publicidad, por supuesto, jamás en directo) celebrando con orgullo futbolístico cualquier noticia sobre el liderazgo del equipo de Oxford-AstraZeneca en la carrera por obtener la vacuna contra el COVID-19. «Vamos ganando». Como si yo fuera miembro del equipo de investigación de la vacuna o accionista de la empresa asociada a la universidad.

La vacuna de Oxford-AstraZeneca empezó a perder la carrera a finales del año 2020, cuando Pfizer y Moderna anunciaban que entraban en la tercera y última fase de los ensayos clínicos. En ese momento, la vacuna de Oxford quedó rezagada, al publicarse datos algo confusos sobre su eficacia y con resultados marcadamente peores que los de sus competidores. Posteriormente aparecieron los famosos efectos secundarios de trombosis y la empresa incumplió sus compromisos con la UE con engaños algo bochornosos sobre su producción de dosis. Entonces, por supuesto, dejé de hacer bromas con Ferreras en las pausas publicitarias. De hecho, me alegré

enormemente de que los medios de comunicación empezaran a llamar la vacuna por el nombre de «AstraZeneca» a secas, dejando caer en el olvido cualquier vinculación que Oxford hubiese tenido con el proyecto. Con ello mi identidad y la autoimagen de «mi» grupo quedaron a salvo.

NO SOY NACIONALISTA, SOY PATRIOTA

La identidad se construye por medio de la comparación y la diferenciación con respecto a otros grupos. Y hay dos maneras de hacerlo: por un lado, favorecer a nuestro grupo, ensalzando sus virtudes, y, por el otro, devaluar a los otros grupos, destacando su inferioridad y sus defectos. En cierto modo, pues, el conflicto es la base de la identidad. Esta es una visión extendida, que seguro que provocará cierto lamento en muchos lectores. Si las identidades implican tener opiniones negativas de los demás, entonces quizás debamos concluir que son nocivas. Es cierto que no todos los psicólogos piensan que la identidad necesariamente conlleve despreciar a quienes no forman parte de nuestro grupo. Algunos han mostrado que en ocasiones los sesgos favorables al grupo no van acompañados de sesgos negativos respecto al resto de los grupos. Hablar bien de los tuyos no tiene por qué provocar que se deba hablar mal de los demás. Como catalán, podría expresar mi identidad nacional por medio de emociones tales como «Amo Cataluña y me siento orgulloso de ser catalán» sin necesidad de creer en su superioridad moral y material. En otras palabras, me siento orgulloso de ser catalán, sin que ello me lleve a odiar, o a propagar estereotipos negativos de otros territorios. O podría sentirme orgulloso de España y de ser parte de ella sin creerme mejor que nuestros vecinos los franceses o los portugueses. Puede resultar muy alentador pensar que es posible construir identidades sin la necesidad de confrontar y rivalizar con las personas que forman parte de otros colectivos. Así lo ven algunos psicólogos, que creen que las emociones positivas y negativas de la identidad no tienen necesariamente que ser las dos caras de la misma

moneda. Esa idea ha permitido a algunos expertos distinguir entre patriotismo y nacionalismo. El patriotismo se refiere al conjunto de emociones positivas que se derivan de la identidad nacional, tales como la adhesión y amor al propio país. En cambio, cuando a estas emociones positivas se añaden otras de rechazo a los demás y de superioridad con respecto a otras naciones, entonces hablamos de nacionalismo.

La idea de que existen identidades en positivo, desposeídas de comparaciones sesgadas con quienes son distintos, nos ofrece una visión que seguro que seducirá a muchos lectores a la hora de entender qué es la identidad nacional. Con un «Soy patriota, no nacionalista» uno puede sentir que puede enaltecer su patria sin los complejos o remordimientos causados por las connotaciones peyorativas que muchas veces damos a la identidad. Si se trata de amar a nuestra tierra sin necesidad de ser hostil con las demás, ¿qué hay de malo en ello? A mi entender, la realidad es más compleja y mucho menos alentadora. La distinción entre patriota y nacionalista es más líquida de lo que algunos desearían. Cuando las personas se conforman una identidad, fácilmente pueden sentirse empujadas a compararse con los demás de forma sesgada, fomentando la superioridad del grupo al que se pertenece. Un «patriota» puede convertirse fácilmente en «nacionalista», las fronteras entre estos dos conceptos son muy porosas y transitamos entre uno y otro con facilidad.

Aunque podamos aceptar que la identidad no deba conllevar necesariamente emociones negativas hacia quien no es del grupo, es ilusorio pensar que este tipo de identidad positiva, aislada de comparaciones interesadas con los demás, pueda ser algo estable que se mantenga en el tiempo. En efecto, la sensación de superioridad, el recelo y desconfianza hacia los demás pueden activarse fácilmente en situaciones de conflicto y, especialmente, cuando algunas élites políticas desean obtener réditos electorales de la confrontación, algo muy habitual en la política. Si los discursos políticos basan la idea de identidad en la diferenciación y la superioridad moral, las expresiones de amor a nuestro grupo acaban por alimentar el rechazo que nos infunden quienes hemos

catalogado como diferentes.

LAS IDENTIDADES SON MOLDEABLES

Las identidades que nos definen como personas no son innatas ni provienen de nuestra genética. Si seguimos los argumentos de Tajfel, nuestras identidades dependen en gran medida de qué tipo de categorías hemos elegido para simplificar y entender mejor el mundo que nos rodea y qué categorías acaban siendo más visibles o importantes a la hora de pensar en quienes somos. En efecto, las personas formamos nuestra identidad creando categorías en nuestro entorno. Pero la importancia que damos a los distintos grupos a los que pertenecemos es algo subjetivo. Depende del momento y el contexto. En ocasiones, ser español puede convertirse en una categoría relevante (imaginaos una guerra con otro país, un conflicto de secesión de una parte del territorio o un mundial de fútbol); en otras ocasiones puede pasar a un segundo plano, siendo otras categorías más relevantes: la edad, la clase social o la ideología. Por este motivo los psicólogos consideran que las identidades no son estáticas y pueden ser moldeadas en función de qué atributos de los colectivos destacamos y hacemos más visibles.

De entre los trabajos académicos en la ciencia política que estudian hasta qué punto la identidad es algo moldeable, me gustan muy especialmente las investigaciones del profesor de la Universidad de Harvard Ryan Enos. Este investigador lleva años intentando confirmar que nuestra identidad (y por lo tanto nuestros prejuicios hacia los que no son de nuestro grupo) depende de cómo estamos distribuidas las personas en el espacio. Enos se centra especialmente en la activación de la identidad étnica en Estados Unidos. Cuando existen comunidades étnicas que conviven de forma cercana, pero segregadas espacialmente y con escasas interacciones entre ellas, las personas tienden a usar con mayor frecuencia las categorías basadas en el origen (etnia, raza, lengua...) para comprender la realidad que las rodea.

Eso tiene importantes implicaciones, pues cuando la gente empieza a dividir el mundo en función de un atributo determinado (sea la raza, la religión o la ideología), tiende a exagerar las diferencias entre los distintos grupos y acaba en última instancia derivando en actitudes hostiles hacia los colectivos que se perciben como diferentes. Como mostraba Tajfel en sus trabajos, una vez hemos creado un mundo basado en categorías y nos insertamos en una de ellas, empieza un proceso de comparación sesgada para favorecer al grupo al que pertenecemos con el fin de proteger nuestra autoestima. En sus trabajos, Enos ha demostrado de forma muy convincente que la segregación territorial fomenta que la gente de cada colectivo acentúe su percepción de que su grupo es más homogéneo y presenta mayores diferencias con respecto al otro grupo.

La segregación no solo se produce por causas demográficas como la raza o el origen nacional. Enos, junto con otro colega de Harvard, mostraron que en Estados Unidos hay una proporción importante de ciudadanos que también viven segregados por motivos ideológicos. Estos votantes viven aislados políticamente, pues apenas interactúan con personas con otras afiliaciones políticas. En Estados Unidos, las personas deben registrarse para poder votar, y cuando lo hacen incluyen donde viven y su afiliación política. Con esta información los investigadores de Harvard pudieron analizar la distribución de los estadounidenses en el territorio en función de su afinidad partidista. Al tener la dirección de cada votante, pudieron calcular la distancia de cada persona con respecto a los mil vecinos más cercanos y ver qué proporción de estos son de la misma afiliación política. Los resultados confirmaron que la mayoría de los estadounidenses viven en burbujas ideológicas, con escasas interacciones con personas que no piensan como ellos: los votantes demócratas suelen vivir en zonas urbanas de alta densidad demográfica y los republicanos en zonas rurales.

En el año 2021 el periodista Jorge Dioni López publicó un libro con un título muy sugerente: *La España de las piscinas*. En el libro, el autor argumenta que los nuevos modelos de ciudad

basados en los llamados PAU (urbanizaciones cerradas con piscinas y servicios en el interior y sin comercios en los bajos de los edificios) generan ciudades atomizadas, formadas por islas que segregan a la población según su condición socioeconómica y disuelven la idea de comunidad. Este modelo construye burbujas homogéneas que alejan a sus habitantes de interactuar con las demás realidades que coexisten en la ciudad. Las urbanizaciones de este tipo provocan que la gente haga menos vida de barrio y pase una parte importante de su ocio dentro de los confines de su urbanización, relacionándose con un vecindario muy homogéneo en sus condiciones socioeconómicas, y a menudo también ideológicas. Se trata de un urbanismo que segrega a la gente en clústeres de iguales.

Dejadme que ponga el barrio en el que resido en Madrid como ejemplo de diseño urbanístico de esa España de las piscinas. Soy consciente de que los que estáis leyendo estas páginas desde Utiel, Banyoles o cualquier otro lugar «fuera de la M30» estáis hartos de que los medios de comunicación afincados en la capital utilicen «Bernabeus» como unidad de medida, traten la Puerta del Sol como si fuera la Plaza Mayor de España y tengan la necesidad imperiosa de elevar cualquier anécdota que ocurra en Madrid a la categoría de acontecimiento de interés nacional. Me disculpo de antemano por caer en el mismo vicio. El barrio donde resido actualmente está situado en el sur de la ciudad, cerca de la Plaza Legazpi. Los madrileños suelen llamarlo informalmente el barrio de los metales, pues sus calles tienen nombres como bronce, cobre, plomo o zinc. Se construyó a principios de la década del 2000 en una zona en la que hasta entonces abundaban fábricas y empresas de transportes. Actualmente la totalidad de los edificios del barrio son urbanizaciones con piscinas y parques infantiles que animan a los residentes, especialmente a quienes tienen hijos, a pasar su tiempo dentro de las zonas comunes del edificio en lugar de deambular por las calles de la ciudad.

El tipo de diseño urbanístico de esa zona ha fomentado una importante segregación desde el punto de vista sociodemográfico. El porcentaje de inmigrantes de fuera de la UE en la sección censal

del barrio de los metales es de apenas el 4,7 % de la población y el nivel de renta de la zona es similar al de los tradicionales barrios nobles de la ciudad, tales como el de Salamanca o Retiro. Sin embargo, a escasos metros de ahí, simplemente cruzando la calle Embajadores, se encuentra una realidad radicalmente distinta. El porcentaje de inmigrantes se multiplica por cinco, ascendiendo a cotas superiores al 22 %, y la renta cae a menos de la mitad. La realidad social cambia de forma radical con apenas cambiar de acera. Esta segregación tan acusada de la zona es problemática en sí misma, pero se acentúa aún más si los habitantes hacen una escasa vida de barrio al mantener la mayor parte de sus interacciones sociales en los espacios comunes de sus urbanizaciones con piscinas.

Creo que el diseño del barrio de los metales presenta ciertos paralelismos con el escenario que Ryan Enos describe en sus teorías, a pesar de que el contexto urbano norteamericano es marcadamente distinto al de Madrid. En mi barrio se han conformado dos realidades distintas a cada uno de los dos lados de la calle Embajadores, pero con escaso contacto entre ellas debido al estilo de vida que promueven las urbanizaciones. Por lo tanto, hay el riesgo de que se activen las identidades basadas en el origen o el estatus socioeconómico y, por ende, se acentúen las percepciones de diferencias entre los habitantes de un lado y otro de calle Embajadores. Este contexto de segregación y burbujas de urbanizaciones es la mezcla perfecta para que se produzcan aumentos de actitudes contra la inmigración y la igualdad económica.

Eso no significa que el barrio de los metales esté repleto de personas con actitudes xenófobas, por supuesto. Hay muchos otros factores que influyen en las actitudes y opiniones de los ciudadanos que viven en un barrio determinado. Por ejemplo, en las elecciones autonómicas de 2021, el voto a la derecha radical en las calles de los metales estuvo por debajo de la media de la ciudad. Así pues, de momento no vemos efectos evidentes de esa España de las piscinas en mi barrio. Pero debemos tener en cuenta que diseños urbanísticos de este tipo nos pueden llevar a sociedades menos

cohesionadas, que en última instancia pueden avivar la rivalidad y los recelos entre distintos colectivos sociales.

La identidad de partido

Como no podía ser de otro modo, las personas se comportan en la política de forma muy similar a como lo hacen en otros ámbitos de la vida. Al fin y al cabo, cuando nos adentramos en el terreno político, no dejamos de ser *Homo sapiens*, con nuestras virtudes y también nuestros defectos. Por eso, para poder comprender bien cómo funcionamos en democracia es fundamental tener en cuenta el concepto de identidad social. De hecho, es especialmente importante en este terreno, pues la política suele estructurarse como una confrontación entre colectivos y, en consecuencia, es fácil activar en ella una visión de «nosotros contra ellos».

Existen muchas maneras de organizar el conflicto político en colectivos potencialmente contrapuestos: clase social, raza, género, nacionalidad. Pero muy probablemente la forma más recurrente de hacerlo es a partir de las afinidades partidistas. Guste más o menos, vivimos en una democracia de partidos: nuestro sistema, tal y como lo hemos diseñado, se basa en una gestión del conflicto por medio de este tipo de organizaciones. No siempre ha sido así. Hubo un tiempo en que se creía que las democracias liberales debían desconfiar de los partidos políticos a la hora de organizar el conflicto. De hecho, algunos de los padres fundadores de la democracia en Estados Unidos fueron inicialmente muy críticos con ellos, pues consideraban que tales instrumentos eran una expresión del faccionalismo que daba alas a las pasiones y visiones cortoplacistas contrarias a los derechos de los perdedores y el interés general de la sociedad. Por ejemplo, el primer presidente estadounidense, George Washington, en su discurso de despedida en 1796, se lamentaba de lo siguiente: «La alternancia en la dominación de una facción sobre otra, avivada por el afán de venganza propio de la lucha partidista, es un tipo de despotismo espantoso que ha provocado las más horribles atrocidades en

muchos países a lo largo de la historia [...]. Tarde o temprano, el líder de la facción que gane, ya sea por su valía o por tener mayor fortuna que sus adversarios, aprovechará esa situación para consolidar su poder por encima de las ruinas de la libertad pública» (la traducción del texto original es mía). La idea más extendida en ese momento era, pues, que los partidos conllevaban la existencia de facciones que ponían en riesgo el bien común y las libertades de los ciudadanos.

Sorprende cómo, a pesar de la hostilidad manifiesta de muchos de los padres fundadores de la democracia liberal americana, los partidos políticos se convirtieron en una especie invasora que logró propagarse y dominar en poco tiempo el ecosistema político americano. Los partidos demostraron ofrecer algunas ventajas evidentes para las élites políticas: les permitían simplificar la competición y coordinarse a la hora de aprobar leyes; eran una herramienta eficaz para ejercer su liderazgo y convencer (o manipular, según el ángulo desde el que se vea el asunto) la opinión pública; y permitían controlar el reclutamiento de élites, algo que, contrariamente a lo que algunos pensaban, podía incluso evitar la llegada de déspotas.

Así pues, vivimos hoy en una democracia de partidos. Los ciudadanos, cuando quieren comprender la realidad política de su país, acaban por simplificarla en una competición basada en categorías partidistas. Sin duda, puede entenderse la política desde otras coordenadas también útiles: izquierda-derecha, liberal-conservador, clase social, ciudadanos-casta, entre otras. Sin embargo, los partidos son las etiquetas que en muchas ocasiones logran monopolizar el ecosistema político. La mayor parte de la información sobre política nacional que ofrecen los medios de comunicación está empaquetada usando los partidos como envoltorio. Fijaos en las tertulias políticas y los programas de análisis de actualidad: cuando el programa quiere fomentar un debate plural, se asegura de tener cuotas partidistas, como si la pluralidad en política fuera sinónimo de partidos políticos. Esta forma de entender la política casi exclusivamente bajo las coordenadas partidistas que ofrecen los medios (y que, sin duda,

fomenta el propio sistema) acaba inoculándose a la ciudadanía.

Si las categorías más visibles en política son los partidos, entonces es fácil comprender por qué las personas acaban configurando su identidad en torno a ellos. Haced el siguiente experimento. Preguntad a quienes tengáis alrededor: «Sé de qué equipo de fútbol eres, pero ¿quiénes son los tuyos en política?». Seguramente la categoría que más fácilmente le venga a la cabeza a esa persona es un partido político. Si seguimos la teoría de Tajfel, una vez entendemos que la política es una lucha de partidos, es probable que usemos tales categorías para conformar nuestra identidad, creando una confrontación de «mi partido» contra «los otros partidos». Las personas tenderán a activar mecanismos de diferenciación de grupo, empezando a exagerar las bondades de su partido y los defectos de los partidos rivales para convencerse de que los suyos son los mejores. Desde esta lógica se entiende la inclinación que tiene la gente a defender a capa y espada a su partido para mantener la reputación e imagen de los suyos. Cuando alguien se considera del PP o del PSOE (disculpad mi tic bipartidista en el ejemplo), ciertamente puede responder a una decisión racional. Constatamos que uno de esos partidos representa mejor nuestros intereses y, por lo tanto, concluimos que somos de ese partido. Sin embargo, una vez se activan los mecanismos de identidad, la defensa se vuelve más emocional, menos racional. Nos costará aceptar que nuestro partido está actuando mal, pues esto afecta negativamente a nuestra autoimagen. La competición electoral empieza a cobrar tintes de liga de fútbol: la victoria en las urnas de tu equipo tiene un valor en sí misma, al margen de las implicaciones que eso tenga en las políticas públicas.

Cuando hablamos con amigos sobre política, a veces nos escandalizamos cuando uno de ellos justifica alguna acción absolutamente reprobable del partido con el que se identifica, ya sea negándola («es una intoxicación mediática») o relativizándola («pues fíjate en el otro partido, ¡mucho peor!»). No hace falta decir que este tipo de argumentos nos parecen detestables cuando los pronuncia una persona para justificar un partido que no nos gusta. Sin embargo, si lo que se está defendiendo es nuestro partido,

entonces seguramente nos pasará más inadvertido. Incluso creeremos que se trata de una argumentación sensata. Este tipo de comportamiento es en cierto modo normal, si se entiende desde la perspectiva de la identidad social. Necesitamos proteger nuestra autoestima y sentir que nosotros (y los nuestros) somos buenos, o al menos mejores que los demás.

En el próximo capítulo desarrollaré con más detalle cómo la identidad de partido acaba por sesgar nuestra visión del mundo, llevándonos a buscar estrategias de autoengaño para creernos que los nuestros siempre actúan bien y los partidos rivales no dan ni una. Sin embargo, a modo de «aperitivo», dejadme que os cuente una investigación divertida, que resume de forma genial qué consecuencias puede tener el partidismo cuando se convierte en una identidad. Unos investigadores de la Universidad de California estudiaron cómo incluso el atractivo de las personas se ve condicionado por si políticamente son de los nuestros o no. En un experimento realizado con una muestra de adultos norteamericanos, los investigadores mostraban a los participantes una ficha que incluía una foto de una persona junto con algunos atributos y aficiones personales (simpática, lista, le gusta el deporte). Los participantes debían valorar en una escala del 1 al 7 cuán atractivas eran las personas de cada perfil. Los investigadores incluían en las fichas la afiliación partidista de la persona (si eran votantes de Barack Obama o de Mitt Romney, el candidato republicano), y los participantes en el experimento encontraban más atractivas a las personas que les eran políticamente afines. Los demócratas veían más atractivas a las personas que simpatizaban con Obama y más feas a los que eran de Romney. Y lo mismo ocurría con los republicanos, solo que a la inversa. En definitiva, la política también es importante en el terreno del amor. Se trata, sin duda, de una información de utilidad pública que deberían saber todos aquellos que no deseen fracasar en su primera cita o a la hora de rellenar su perfil de Tinder.

La cara negativa de la identidad de partido

A veces uno sabe de qué lado estar simplemente viendo quiénes están en el otro lado. Seguro que habréis oído en numerosas ocasiones esta frase, incluso como cita (sin duda, apócrifa) de Leonard Cohen, para darle una pátina de autoridad. En mi opinión, se trata de una frase que normalmente se utiliza en el debate público de manera algo tramposa, como una estrategia perezosa para tomar partido sin el engorro de fundamentar la propia postura con argumentos. Sin embargo, si la interpretamos desde la perspectiva de las teorías de identidad social de Tajfel, es una frase que tiene todo el sentido del mundo, pues el rechazo hacia las personas que están en el grupo rival es una forma muy útil de reafirmar nuestra propia identidad. Y es que la identidad, como ya he comentado, se basa no solo en la adhesión a nuestro grupo sino también en la animadversión que nos inspiran los demás. Los politólogos solemos llamar a este aspecto identidad de partido negativa (de aversión al grupo rival), para contraponerlo a la visión tradicional de la identidad de partido, que se refiere a la adhesión emocional positiva a una formación política determinada.

Los primeros politólogos que se fijaron seriamente en la importancia de la identidad de partido negativa se inspiraron en el caso de las elecciones presidenciales francesas de 2002. En esos comicios, Jean-Marie Le Pen, líder de la derecha radical, logró de forma inesperada superar en votos a Lionel Jospin, candidato del Partido Socialista, y ocupar la segunda posición en la primera vuelta. Quedar segundo es muy importante, pues el sistema electoral francés consiste en la celebración de elecciones en dos vueltas. En la primera vuelta, se presentan todos los partidos, como ocurre en España, pero si ninguno de ellos obtiene más del 50 % de los votos, lo que suele ser habitual, se debe celebrar una segunda vuelta en la que solo compiten los dos candidatos más votados. Pues bien, en esa ocasión fue el candidato de la extrema derecha el que logró pasar a la segunda vuelta de las presidenciales francesas. Era la primera vez que un Le Pen lo conseguía, lo que provocó una conmoción en la opinión pública francesa, especialmente entre los votantes de izquierdas, que se quedaron sin candidato progresista

al que poder votar.

La fuerte animadversión que producía el Frente Nacional hizo que los votantes progresistas acudieran en masa a votar por el candidato conservador Jacques Chirac, con el fin de evitar que Le Pen se hospedara en el Elíseo. Y durante la campaña electoral muchos aseguraron que lo harían con gran disgusto, acudiendo a los colegios electorales con guantes de látex o tapándose la nariz con una pinza. Algo que, por cierto, el Consejo Constitucional advirtió que era ilegal, pues vulneraba el secreto del voto. (En nuestro país solemos tomarnos muy a la ligera el voto secreto y son muchos los que creen erróneamente que se trata simplemente del derecho a no revelar nuestro voto, en lugar de una medida esencial para garantizar la libertad de voto.) El resultado de las elecciones presidenciales francesas de 2002 fue contundente: las emociones negativas que despertaba Le Pen provocaron un aumento récord de participación entre la primera y la segunda vuelta y elevaron a Jacques Chirac a la categoría de presidente de la República más votado de la historia con el impresionante apoyo del 82 % de los votantes.

Este caso de las elecciones francesas es un buen ejemplo del poder de las emociones negativas y el rechazo que nos produce el adversario. No solo nos movemos por las filias, sino también por las fobias. Ciertamente, ver quién está en el otro lado es un recurso que nos ayuda a saber de qué parte estamos. Y no hace falta irnos a Francia para llegar a esta conclusión. En nuestro país, la identidad de grupo negativa es un fenómeno que conocemos muy bien. Quizás no por ese nombre, pero seguro que habéis oído hablar del «voto del miedo». En numerosas ocasiones los partidos han abrazado la estrategia de movilizar a sus bases advirtiendo de la posibilidad de que ganen los otros. El simple rechazo que produce el partido rival puede ser un motivo más poderoso para ir a votar que escuchar la lista de propuestas políticas que nuestro partido ha incluido en su programa electoral.

En la política española existen numerosísimos ejemplos de identidad de partido negativa, pero el que más me gusta y jamás olvido citar en mis clases es la campaña electoral que hizo el

Partido Socialista en Cataluña en las elecciones generales de 2008, unos comicios que se celebraron en medio de una altísima polarización (o crispación) política. El cartel de campaña del PSC-PSOE no era la imagen del candidato, como suele ser habitual, sino que consistía en un dibujo de cuerpo entero en blanco y negro de los tres líderes del PP de entonces: Eduardo Zaplana, Ángel Acebes y Mariano Rajoy. La imagen iba acompañada del eslogan en catalán «*Si tu no hi vas, ells tornen*» («Si tú no vas, ellos vuelven»). Un diseño sencillo y atípico que se centraba exclusivamente en el partido rival e invitaba de forma inequívoca a que los catalanes votaran al Partido Socialista guiados esencialmente por las emociones negativas que despertaba el PP. No se destacaban las virtudes de un gobierno del PSOE, pues en realidad votar a los socialistas era solo el medio para evitar el verdadero objetivo: que el PP no regresara de nuevo a la Moncloa. Quienes no recuerden o desconozcan esta fantástica campaña electoral deberían parar la lectura un momento y buscarlo en Google. La estrategia obtuvo un éxito incontestable y el Partido Socialista consiguió los mejores resultados de su historia al lograr atraer a un buen puñado de votantes de izquierdas y nacionalistas catalanes que no solían votar a esa formación.

Tradicionalmente han sido los partidos de izquierdas los que más han recurrido a este tipo de prácticas que alientan el «voto del miedo». Y eso es así probablemente porque la identidad de partido negativa (basada más en la animadversión que genera el rival que en el afecto que despiertan los nuestros) ha estado tradicionalmente más arraigada entre el electorado progresista. El rechazo que los votantes socialistas han tenido hacia el PP ha sido siempre mayor que el que han mostrado los votantes populares hacia el PSOE, especialmente décadas atrás, puesto que el rechazo de estos últimos ha ido creciendo con el tiempo.

Fijémonos en la serie de datos del CIS, la más completa de que disponemos para esta cuestión. En muchas de sus encuestas se incluye una pregunta sobre la probabilidad de votar a los distintos partidos entre 0 («con toda seguridad, no lo votaría nunca») y 10 («con toda seguridad lo votaría siempre»). En el año 2000, el

número de votantes socialistas que aseguraban que jamás votarían al PP era del 48 %. En cambio, el porcentaje de rechazo al partido rival entre los votantes del PP se reducía al 31 %. Es decir, los sentimientos de hostilidad hacia el adversario estaban mucho más presentes entre los votantes socialistas. Con estas cifras puede tal vez entenderse algo mejor por qué la tentación de usar el miedo influía más en las campañas socialistas. A lo largo de las últimas dos décadas han ido cambiando las cosas. Hoy los votantes del PSOE y del PP se parecen mucho más en este aspecto. Hoy en día ambos grupos muestran un rechazo similar, con un porcentaje de alrededor del 50 % de simpatizantes que aseguran que con toda seguridad jamás votarían al otro partido.

La animadversión ha pasado a ser mutua. Así pues, las asimetrías que encontrábamos en el pasado y que justificaban que la estrategia del voto del miedo tuviera más protagonismo en la orilla izquierda se han reducido sustancialmente si nos centramos en PP y PSOE. Otra cuestión son los nuevos partidos, Podemos y Vox. En este caso, los recelos cruzados son muy elevados, especialmente en lo que se refiere al rechazo que produce Vox a los votantes de Podemos. Pero si estáis interesados en esta cuestión, en el capítulo 5 hablaremos un poco más sobre la animadversión y el rechazo emocional que provocan los partidos políticos en España bajo el paraguas de un concepto que en los últimos años se ha puesto muy de moda en la ciencia política: la polarización afectiva.

YO NO LO SÉ, PERO MI PARTIDO SÍ

En el debate público a menudo se tiende a denostar el partidismo, resaltando sus aspectos negativos. Sin embargo, no siempre es malo tener una identidad de partido. En ocasiones puede resultar incluso una herramienta muy útil y eficiente para tomar decisiones en política. Y eso es así porque puede ayudarnos a formarnos opiniones sobre temas de los que no tenemos ni idea. En ocasiones se nos pide que expresemos nuestra posición sobre cuestiones

técnicamente complejas que se alejan mucho de nuestros conocimientos: qué pensamos sobre cuestiones relacionadas con las instituciones europeas, la política energética o el sistema de elección del Consejo General del Poder Judicial. Para poder tener una posición informada sobre estos temas necesitaríamos muchas horas de estudio, un tiempo del que la mayoría no disponemos.

Entonces ¿cómo nos formamos opiniones o cómo tomamos decisiones en temas que desconocemos? Lo hacemos por medio de lo que los politólogos llamamos heurística o atajos informativos, estrategias para poder tomar decisiones correctas cuando no disponemos de la información necesaria. Se trata de algo que usamos muy a menudo. De hecho, en muchas ocasiones lo más razonable (o al menos lo más adaptativo) es tomar decisiones sin esperar a tener la información completa. Alguien podría considerar que esto es una actitud irracional, que da alas a los prejuicios y nos condena a tomar decisiones erróneas y sesgadas. Y es que antes de actuar, lo más recomendable es recabar la información disponible y sopesar todos los pros y contras. Puede que esta sea la forma más «racional» de tomar decisiones, pero no siempre es la más sensata. Valga como ejemplo una escena de «prehistoria ficción». Imaginad a un *Homo sapiens* miles de años atrás en plena tarea matutina de caza y recolección de alimentos. En medio del bosque, mientras está acaparando los frutos de un arbusto, se encuentra de repente a pocos metros a un animal desconocido. A primera vista parece que se trata de algún tipo de mamífero, de casi dos metros y probablemente de algo más de media tonelada. Ese *Homo sapiens* debe tomar una decisión: ¿se abalanza sobre el animal para cazarlo y tener la despensa llena para un buen puñado de semanas? ¿O es más recomendable huir y alejarse de ese animal cuanto antes?

Estoy convencido de que la mayoría de los que estáis leyendo estas líneas habéis elegido la opción de huir. Es verdad que no tenemos mucha información de ese animal, pero de lo poco que sabemos inferimos rápidamente que puede ser algo peligroso. Es una conclusión desinformada, basada en datos parciales y en prejuicios, pero seguramente, y a pesar de ello, muy sensata. Y es que no siempre la racionalidad basada en información completa es

lo más adaptativo. De hecho, puede que en algún momento haya existido una variante de *Homo sapiens* completamente racional que, en situaciones como esta, decidiera tomarse el tiempo necesario para alcanzar una decisión informada y despojada de prejuicios. No hay duda de que ese *Homo sapiens*, de haber existido, habría estado condenado a ser pasto de depredadores y no tener descendencia. Los que sobrevivieron a la dura carrera de adaptación al medio no fueron los que siguieron los criterios de la racionalidad pura y la información perfecta, sino los que optaron por tomar decisiones rápidas aunque desinformadas y basadas en datos parciales. La lógica adaptativa de inferir que, si el animal es grande y pesa mucho, probablemente sea peligroso quizás nos lleve a veces a tomar decisiones erróneas, pero de media lo más probable es que acertemos.

Puede que huir sin saber qué estamos dejando atrás no cumpla con los rigurosos estándares de racionalidad. Pero no hay duda de que, aun así, es una decisión razonable.

Existen numerosos ejemplos de atajos que nos ayudan a tomar decisiones pese a no tener toda la información necesaria. Una técnica muy habitual es simplemente copiar a quien sabe. Y es que, en muchas ocasiones, solo necesitamos saber quién tiene conocimientos sobre un tema para tomar decisiones correctas. Con eso es suficiente. Seguro que muchos de los que os habéis comprado un ordenador portátil o una Smart TV habéis recurrido a la recomendación de ese amigo experto en lugar de perder el tiempo en exhaustivas comparativas mirando todos los elementos técnicos de cada uno de los productos. Mediante estas reglas o atajos (como copiar a quien sabe) intentamos lograr que nuestras decisiones acaben siendo parecidas a las que tomaríamos si dispusiéramos de toda la información relevante. Son, en definitiva, reglas para actuar de forma competente a pesar de ser ignorantes.

En política las personas también usamos atajos para formarnos opiniones sobre temas de los que no tenemos ni idea. En estas circunstancias las personas utilizan las posiciones políticas de los partidos con los que simpatizan para formarse sus propias opiniones. En efecto, usamos las consignas de los partidos como

una regla sencilla para poder tener opiniones en temas de los que no disponemos de información suficiente. Los partidos tienen, pues, una función similar a la de los apuntadores de teatro: cuando no sabemos qué decir u opinar, el partido nos susurra la respuesta para que no nos quedemos en blanco y sigamos con la función. Copiar las opiniones de los partidos es un atajo informativo que sigue la siguiente lógica: «Yo no sé sobre este tema. Pero mi partido sí sabe; y si mi partido opina esto, probablemente yo también llegaría a esa misma conclusión si estuviera plenamente informado». Como queremos ahorrarnos el engorro de informarnos (¿quién quiere dedicar sus tardes a estudiar sobre tipos de energías o políticas del Banco Central Europeo?), nos fiamos y copiamos lo que dice nuestro partido. Gracias a ello, las personas podemos aparentar tener opiniones informadas pese a no tener ni idea sobre el tema en cuestión.

El partidismo nos ayuda a tener opiniones sobre temas que desconocemos. Eso es bueno, pues representa un atajo informativo del tipo «copiar a quien sabe». En los partidos hay expertos que fijan sus posiciones en cada uno de los temas teniendo en cuenta aspectos técnicos y por supuestos ideológicos. Copiar la posición del partido es en este sentido una buena técnica de ahorro de costes, de los costes de informarse, concretamente, pues ya lo hace el partido por ti. No obstante, fiarse siempre de lo que dicen los líderes de tu partido puede ser problemático, pues puede resultar una fuente de sesgos: los políticos no solo se dedican a fijar posiciones ideológicas sobre distintos ámbitos políticos. A veces, con sus declaraciones intentan manipular para obtener réditos electorales (o evitar ser castigados en las urnas). ¿Debemos fiarnos cuando un político asegura que un escándalo de corrupción que acaba de publicarse es una mera intoxicación interesada de la oposición? ¿O que la pésima situación económica del país es una herencia recibida del gobierno anterior? Ciertamente, usar a los partidos como atajos es enormemente beneficioso en muchos aspectos, pero también puede llegar a ser una preocupante fuente de manipulación.

IDENTIDAD Y NUEVOS PARTIDOS

Se tiende a pensar que el proceso de identificación con un partido se construye lentamente con el tiempo: que es algo que requiere que las personas interactúen de forma repetida y se familiaricen con las siglas. Al igual que ocurre con la reputación de cualquier marca, es de esperar que los vínculos emocionales que se establecen con los partidos precisen de maduración. No obstante, es posible que muchos de los que estáis leyendo estas páginas simpaticéis de forma muy sentida con alguna de las nuevas formaciones políticas como Podemos o Vox. Entonces ¿una persona puede construir una identidad de partido en muy poco tiempo? Los trabajos recientes en ciencia política indican que las identidades partidistas se pueden construir de forma rápida y pueden llegar a ser tan intensas como las que se tienen con los viejos partidos. Los politólogos Eva Anduiza y Roberto Pannico, estudiando el caso español, comprobaron cómo los nuevos partidos (como por ejemplo Podemos) no están en desventaja con respecto a los partidos tradicionales (PSOE o PP) en cuanto al grado de intensidad de las identidades partidistas de sus votantes.

A una conclusión similar llegamos en una investigación liderada por Mariano Torcal, profesor de la Universidad Pompeu Fabra, en la que participé junto con el politólogo Sergio Martini. En esa investigación intentábamos comprender cómo las personas se forman opiniones sobre temas que desconocen casi por completo. ¿Qué pensamos sobre temas complejos de los que no solemos tener demasiada información, tales como la política energética o la política monetaria? Usando experimentos de encuesta encontramos que las personas utilizan las posiciones políticas de los partidos con los que simpatizan para formarse sus propias opiniones. En otras palabras, las personas usan los partidos políticos como atajos informativos, tal y como contaba en el epígrafe anterior. Pero lo más sorprendente del trabajo era que no había diferencias entre los partidos tradicionales (PP o PSOE) y los partidos de nueva creación (como pueden ser UPyD, Podemos o Ciudadanos). La gente se fiaba de su partido como fuente para

formarse opiniones políticas con independencia de si era nuevo o viejo. No parecía importante si la marca llevaba tiempo entre nosotros o era nueva.

Así pues, la experiencia española nos enseña que los sentimientos de identidad hacia una formación política se pueden construir de forma muy rápida y que sus implicaciones pueden ser tan relevantes en los partidos nuevos como en los que llevan décadas con nosotros. No obstante, como comentaré más adelante, no deberíamos descartar del todo que las identidades y lealtades con las formaciones más jóvenes sean quizás tan intensas como las establecidas con los viejos partidos, pero probablemente también más volátiles. Puede que los nuevos partidos generen rápidamente vínculos de identidad intensos, pero la experiencia nos muestra que estos lazos pueden desvanecerse con la misma rapidez. UPyD es ya historia y Ciudadanos, mientras escribo estas líneas, se encuentra a un paso de seguir el mismo camino.

IDENTIDAD Y POLÍTICA, CONDENADAS A CONVIVIR

Las personas conformamos nuestra identidad clasificando y comparando el mundo que nos rodea entre «nosotros» y «ellos». Se trata de un proceso inevitable que ocurre en todas las facetas de nuestra vida. También en la política. Como las democracias se organizan especialmente por medio de los partidos políticos, es lógico que las identidades de partido acaben siendo una pieza fundamental para entender la política. La identidad de partido es una fuente de sesgos perjudiciales para el buen funcionamiento de la democracia (lo veremos en el próximo capítulo) e impulsa la creación de estereotipos que, aun siendo útiles para conocer la realidad, son en muchas ocasiones socialmente nocivos. Aun así, el partidismo también tiene su vertiente positiva. Como categoría políticamente relevante, nos ayuda a simplificar la enorme complejidad de la política en coordenadas manejables. Se trata de una herramienta de gran ayuda cuando debemos tomar decisiones o formarnos opiniones sobre temas acerca de los cuales carecemos

de información. En todo caso, se considere nociva o benigna, la identidad, sea con un partido u otro colectivo, es algo inherente al ser humano. Guste o no, política e identidad están condenadas a convivir.

3

El mundo a través de las gafas partidistas

Dejadme que empiece este capítulo desenmascarando un grave escándalo de corrupción que afectó al Gobierno de Pedro Sánchez y que no ha salido a la luz hasta ahora. Tuvo lugar a principios de 2020 y en él están implicados tanto ministros del Partido Socialista como de Unidas Podemos, incluido el mismo presidente Sánchez. Dicho escándalo se fraguó en marzo de 2020, durante las primeras semanas de la instauración del estado de alarma, y los acontecimientos sucedieron como los describiré a continuación.

Bueno, en realidad, no. Con estas primeras líneas he querido hacer un pequeño experimento con vosotros. ¿Cómo os habéis sentido los lectores que simpatizáis con el PSOE y Unidas Podemos al leer el párrafo anterior? ¿Habéis tenido tentaciones de cerrar el libro? ¿Incluso de abrir Twitter e increpar al autor? Y los lectores que simpatizáis con el PP, Ciudadanos o Vox, ¿habéis empezado a ganar interés? ¿Empezáis a creer que —por fin— ha valido la pena comprar este libro? Las emociones que estoy seguro que os ha despertado la lectura del primer párrafo son un ejemplo de cómo nos relacionamos con la política. Las personas no nos desenvolvemos en este mundo como autómatas que procesan de forma aséptica la información que nos rodea. Al contrario, nuestras emociones desempeñan un papel crucial. Los lectores de izquierdas que hayan sentido impulsos de cerrar el libro deben saber que no están solos en ese sentimiento. En realidad, es una reacción habitual, casi inevitable, diría. Y así lo acreditan numerosas investigaciones realizadas por psicólogos y politólogos.

Un ejemplo. En 2020 unos investigadores de la Universidad Estatal de Ohio realizaron el siguiente experimento. Se inventaron un número de una revista de actualidad política en el que se recogían artículos de distintas posiciones ideológicas. Colgaron el número de la revista en internet, para que lo leyeran un grupo de estudiantes de la universidad. Pudieron comprobar que los estudiantes decidían dedicar más tiempo a la lectura de artículos que coincidían con sus opiniones. No leemos todo lo que nos cae en las manos. Por falta de tiempo, sin duda. Pero también porque intentamos evitar la molestia de leer mensajes contradictorios con lo que pensamos.

De esto me gustaría hablar a lo largo de este capítulo. De cómo las personas no interactuamos con el mundo de forma neutral y desapasionada, sino que nuestras identidades políticas influyen en cómo lo interpretamos. Nuestra ideología o identidad con un partido son unas gafas con los cristales teñidos del color político con el que se simpatizamos. Al salir de casa, al igual que no nos olvidamos las llaves, el móvil, el bolso o la chaqueta, tampoco nos dejamos nuestras gafas ideológicas. Y la realidad que ve cada uno de nosotros es distinta según las gafas que nos ponemos. Algunos la ven de rojo y otros de azul, verde o morado. Así pues, estas particulares gafas ideológicas nos tiñen la forma en que vemos y entendemos la realidad. Veamos en qué consisten estas gafas.

Un mundo sin contradicciones

A todos nos gusta que el mundo que nos rodea se rija por la armonía y la coherencia. La imagen que queremos cultivar de nosotros mismos es que nuestra forma de pensar está libre de contradicciones. Cuando tenemos la sensación de que no estamos actuando de acuerdo con nuestras convicciones, o cuando creemos que tenemos dos ideas contradictorias, se nos activa una estridente alarma interior. Una sensación incómoda que necesitamos apagar cuanto antes. Esta particular alarma personal que todos tenemos se

llama «disonancia cognitiva».

La disonancia cognitiva es la sensación de malestar que nos asalta cuando somos conscientes de que estamos siendo contradictorios o incoherentes: si aparece una inconsistencia entre lo que pensamos y lo que hacemos, si tenemos dos ideas o convicciones incompatibles entre sí, o si una información que recibimos del exterior no confirma lo que pensamos. El malestar que nos produce la disonancia cognitiva es muy reconocible, pues cada uno de nosotros lo padece con frecuencia: si fumas, seguramente la padeces siempre que te advierten de los efectos cancerígenos de tu hábito; si crees que debes tener una vida sana, la padeces cuando te acuerdas de que sigues sin acudir a ese gimnasio cuyas cuotas pagas puntualmente; si eres de izquierdas, a lo mejor se te activa esta alarma interior cuando decides llevar a tus hijos a un colegio privado.

En todas estas situaciones, la contradicción entre lo que pensamos y lo que hacemos nos genera esa sensación desagradable llamada disonancia cognitiva. El lema de una conocida compañía de alarmas de nuestro país es «Protege lo que más te importa». Pues bien, la disonancia cognitiva es una alarma que nos protege de algo esencial para nosotros: nuestra autoestima. No queremos proyectar la sensación de que somos personas malas, hipócritas, faltas de ideas claras o simplemente tontas. Queremos sentirnos bien con la imagen que tenemos de nosotros mismos y mostrarnos como personas que actuamos de acuerdo con lo que pensamos. En definitiva, no nos gusta dar la impresión de que somos hipócritas.

En cierto modo, se podría decir que la disonancia cognitiva es una experiencia similar a la de tener hambre o sed: un malestar incómodo y doloroso que va acompañado automáticamente de la urgencia de luchar contra él. Todos sabemos cómo atajamos el hambre y la sed. Pero ¿cómo sofocamos la disonancia cognitiva? Cuando la alarma se dispara hay que buscar la manera de recuperar el orden y la armonía en nuestras vidas. Podemos cambiar nuestra forma de actuar. Podemos también cambiar nuestra forma de pensar. O incluso podemos simplemente buscar argumentos para convencernos de que en realidad no existe la

contradicción que provocó que la alarma se encendiera. Un ejemplo: imaginad que nos consideramos ecologistas, pero en estos momentos no reciclamos en casa. Esta inconsistencia puede ser motivo de que se active la alarma. Para acallarla podemos ponernos las pilas y empezar a separar residuos desde hoy mismo. También podemos reconocer que en realidad no somos ecologistas y cambiar nuestra autoimagen. Pero incluso podemos no cambiar nada y simplemente argumentar que, en realidad, reciclar es una tontería, que las autoridades nos engañan y que luego juntan toda la basura (ese argumento lo he escuchado muchas veces), o cualquier otra excusa que nos ayude a convencernos de que una aparente contradicción (ser ecologista y no reciclar) no lo es en realidad.

Nuestra mente conoce varias estrategias de engaño para silenciar nuestras disonancias cognitivas. Mi pareja y yo usamos una con la que seguro que muchos os sentiréis muy identificados. En algunas de nuestras conversaciones, tras haber tomado una decisión, empezamos con un: «¡Ves! Qué suerte que finalmente elegimos esto en lugar de lo otro». Fue un gran acierto elegir este colegio, menos mal que finalmente optamos por este coche, qué astutos hemos sido al decidirnos por comprar este piso. Se trata de un ejemplo de reafirmación de nuestras decisiones, un proceso que genera mucho placer emocional. A todos nos gusta sentir que somos astutos, que tenemos suerte y que elegimos correctamente. Que no somos tontos. Pero, seamos sinceros, en muchas ocasiones no es así. Muchas veces es simplemente que nuestra mente intenta evitar que aparezca cualquier atisbo de disonancia y busca estrategias para que nuestras decisiones sean coherentes con nuestras opiniones y nuestra autoimagen. ¿Realmente hemos tenido la suerte (o audacia) de elegir el mejor colegio para los niños, el mejor barrio para vivir, el mejor coche o el mejor destino vacacional? ¿O simplemente nos autoconvencemos de ello porque es doloroso pensar que no hemos tomado las decisiones correctas? Difícil saber cuánto hay de cada cosa, pero seguro que hay bastante de lo segundo, aunque nos cueste admitirlo.

De hecho, el prestigioso psicólogo Jack Brehm ya concluyó en

1956 que, tras elegir entre dos alternativas, nuestra mente busca formas para engañarnos y convencernos de que hemos tomado una buena decisión. Para demostrarlo, Brehm hizo un experimento simple pero muy revelador. Pidió a un grupo de personas que realizara el siguiente ejercicio (hacedlo en vuestras casas con vuestros hijos o amigos):

- En primer lugar, los participantes deben valorar en una escala del 0 (nada deseable) al 8 (muy deseable) un conjunto de productos de un valor económico similar que se encuentran dentro de una caja. En el caso del experimento de Brehm eran una cafetera, una tostadora, una lámpara de mesa, una radio y otras cosas similares.
- Seguidamente, se le pide al participante que elija como regalo entre dos productos cogidos al azar entre todas las cosas que están en la caja. Ese regalo se lo podrá quedar una vez termine el ejercicio.
- Finalmente, una vez el participante ha tomado la decisión de qué producto llevarse, tiene que volver a valorar de nuevo todos los productos de la caja usando la misma escala del 0 al 8.

Este experimento tan sencillo te permite comparar el valor que tienen las cosas antes y después de tomar una decisión. Si quieres experimentar con tus hijos hazlo por ejemplo con distintos cromos de Pokémon (o los que estén de moda en ese momento), y si lo haces con amigos puedes recurrir a una de esas bandejas de pastitas variadas para el té. El resultado del ejercicio que hagas probablemente coincidirá con lo que encontró Brehm en su momento: que, tras elegir, las personas tendemos a dar mayor valor al producto con el que nos hemos quedado y a restarle valor al que hemos rechazado. Se trata de una trampa que nos hace la mente para evitar la sensación de haber elegido mal.

Me encanta el experimento de Brehm, pues le da un barniz científico a lo que ocurre a menudo en las placenteras

conversaciones confirmatorias que tenemos en casa cuando nos toca tomar decisiones difíciles. Pero dejadme que regrese al objetivo del libro y explique las implicaciones políticas de la disonancia cognitiva. Los politólogos han demostrado que lo que encontraba Brehm tras elegir entre una cafetera o una tostadora también ocurre cuando se trata de candidatos en las elecciones. En efecto, evaluamos a los políticos y los gobiernos de forma interesada para evitar disonancias. Y lo hacemos sobrevalorando a los políticos de nuestro partido e infravalorando a los del partido rival. Con ello, nos aseguramos de tener la sensación de haber votado al mejor candidato y de que los políticos de nuestro bando son los mejores.

Existen dos consecuencias relevantes de estas trampas que nos hacemos a la hora de juzgar a los políticos. En primer lugar, alimentan la polarización en las democracias, pues buscamos la forma de proteger la reputación de los políticos de nuestro bando y de hundir a los del otro bando, generando una distancia emocional entre los «nuestros» y los «otros». De esto hablaré en capítulos posteriores.

En segundo lugar, y aún más importante, deterioran nuestra capacidad de controlar a los gobernantes. El buen funcionamiento de la democracia presupone que castigaremos en las urnas a los políticos que se portan mal. Pero, desde el momento en que nuestra mente se resiste a admitir que los políticos de nuestro bando no han actuado correctamente (para evitar disonancias), esta lógica democrática se desvanece. Los votantes dejamos de ser útiles para pedir cuentas a los gobernantes.

Dejadme que lo muestre poniendo como ejemplo un trabajo de tres politólogos de Barcelona, Eva Anduiza, Aina Gallego y Jordi Muñoz. Estos investigadores mostraron cómo los españoles nos escandalizamos de la corrupción en función de quién es el afectado. Si al que se acusa de ser corrupto es alguien de nuestro partido, entonces tendemos a valorar el escándalo como menos grave. Con ello, resolvemos la disonancia que nos produce escuchar que el partido que nos gusta se está comportando de forma poco ética en el gobierno.

Ciertamente, las trampas argumentales que a menudo usamos («Esto es una campaña de intoxicación», «Lo hacen todos») son de gran ayuda para evitar sentirnos mal. A nadie le gusta pensar que los suyos son corruptos. Es comprensible. Pero es importante entender que esta forma de reducir nuestras disonancias es problemática para el control de los gobiernos. Al político que no es del partido con el que simpatizamos, si lo hace mal, le aplicamos todo el peso de nuestra reprobación. Pero al político que es de nuestro bando le buscamos excusas para evitar reconocer que es un mal gobernante. De poco sirven las elecciones como mecanismo de premio-castigo, si solo amenazamos con dejar de votar a quien nunca hubiéramos votado de todos modos.

El sesgo de confirmación

Estoy en un grupo de WhatsApp en el que todos los participantes excepto yo son militantes de la misma causa. Los participantes del grupo discuten esencialmente sobre la actualidad política (salvo yo, que ejerzo de observador no participante). Durante los hilos diarios, las afirmaciones de los que participan vienen acompañadas a menudo de artículos de periódico, columnas de opinión o algún gráfico o dato sobre la materia. La calidad de las fuentes que se aportan en el grupo de WhatsApp es dispar. A veces es solvente, otras veces es de dudosa credibilidad y no pocas veces se trata de bulos de difícil digestión. Pero todos los casos tienen en común la circunstancia de que la información es confirmatoria. Sin excepción alguna, la evidencia que se aporta en el chat avala las tesis del grupo.

Ser el sujeto díscolo dentro de un grupo que tiene unas ideas poco afines a las mías me sitúa en una posición privilegiada para observar algo que en realidad padecemos todos sin darnos cuenta: el sesgo de confirmación. Todos tenemos una tendencia a seleccionar y quedarnos con la información que avala nuestras tesis, lo que provoca que aún estemos más seguros de lo que pensábamos inicialmente. El xenófobo que desconfía de las

intenciones de los inmigrantes ve confirmados sus prejuicios al estar atento cada vez que en las noticias un inmigrante aparece vinculado con una agresión o un robo («¡Fíjate! Ya decía yo que eran peligrosos»), pero le pasa desapercibida cualquier noticia similar si el protagonista es autóctono. No es algo necesariamente consciente y deliberado. Simplemente, nos llama más la atención aquello que nos da la razón. Escuchamos e interiorizamos con más facilidad los mensajes confirmatorios y los usamos como argumento para defender nuestras ideas. En cambio, las noticias que no confirman lo que pensamos las desechamos, nos pasan desapercibidas, o relativizamos su credibilidad. Cuando solo destacamos la información confirmatoria, entramos en una espiral de creciente refuerzo de nuestras creencias. Cada vez estamos más convencidos, pues hacemos una selección sesgada de la información.

En ese contexto, los ciudadanos hacemos constantemente esfuerzos titánicos para evitar las disonancias que nos provoca escuchar mensajes contrarios a nuestras convicciones. Volvamos al ejemplo con el que empecé el capítulo. Las personas, cuando nos informamos sobre política, no lo hacemos de forma aséptica, sin reparar en cuál es la fuente que emite el mensaje. En realidad, filtramos de forma muy escrupulosa los mensajes a los que nos exponemos. Si leemos noticias contrarias a nuestras creencias, entraremos en una disonancia y, para resolverla, o bien cambiamos nuestra forma de pensar o bien rechazamos la validez del mensaje. No hace falta decir que normalmente hacemos lo segundo.

Cuando encendemos la radio o entramos en un periódico en la red, no elegimos el medio de comunicación al azar, sino que intentamos elegir el que es afín a nuestra ideología. Y eso en España no cuesta demasiado. El entorno mediático de nuestro país se caracteriza según algunos expertos por su pluralismo polarizado (por usar el clásico término acuñado por los profesores de comunicación Daniel Hallin y Paolo Mancini). Entre los medios de comunicación existe pluralismo: podemos encontrar periódicos afines al PP, al PSOE o a Unidas Podemos. Sin embargo, ese pluralismo se reduce sustancialmente dentro del periódico que

elegimos leer. En otras palabras, existe pluralidad en los quioscos o en internet, pero los medios de comunicación tomados individualmente tienden a ser más monocolores. Este tipo de entornos son particularmente cómodos para quienes no deseamos exponernos a mensajes que no nos den la razón: es fácilmente identificable qué medio de comunicación es el tuyo y, una vez consumes ese medio, en escasas ocasiones te dará un disgusto.

Los datos del CIS son claros con respecto al sesgo ideológico en el consumo radiofónico de información política. En las elecciones generales de noviembre de 2019, más del 50 % de los votantes socialistas y de Unidas Podemos optaron por seguir la campaña electoral a través de la Cadena SER y solo en torno al 5 % de los votantes de izquierdas sintonizaba la COPE. Y encontramos cifras opuestas entre los votantes de Vox y el PP. Algo similar ocurre con los periódicos y, en menor medida, con la televisión. El CIS no tiene una muestra grande de consumidores de medios nativos digitales. Solo hay un periódico online con suficiente muestra: *eldiario.es*. Pues bien, apenas el 3 % de sus lectores se definían de derechas. Para algunos expertos, los medios digitales son un entorno incluso más proclive a la creación de audiencias nicho, mucho más segmentadas, con mensajes más monocolores y coherentes con lo que la audiencia quiere escuchar.

Como profesor universitario que dedico parte de mi tiempo a la investigación, tengo una inclinación a pensar que la forma de generar conocimiento debe aproximarse al método científico. Las intuiciones (o hipótesis) que nos planteamos deben ser puestas a prueba recabando datos de forma sistemática, evitando cualquier tipo de sesgo. El conocimiento no debe crearse empleando la técnica del *cherry picking*, como dicen los ingleses (eligiendo de forma selectiva los datos que mejor se ajustan a lo que pensamos y desechando los datos que lo contradicen), sino que se debe ser escrupuloso a la hora de recabar los datos. Siguiendo esta lógica, no debería parecernos razonable creer que los gobiernos de coalición suelen ser ejecutivos débiles e inestables pensando únicamente en un par de casos anecdóticos («Mira lo poco que aguantaron los gobiernos del PP con Ciudadanos en Madrid o

Castilla y León»). No podemos decir que la derecha gestiona mejor la economía recurriendo solamente a los buenos datos que obtuvo José María Aznar entre 1996 y 2000 y los pésimos resultados de los últimos años de Gran Recesión de José Luis Rodríguez Zapatero. Tampoco parece aceptable afirmar a la ligera que los votantes de la derecha son de moral más laxa y no castigan tanto la corrupción simplemente argumentando que el PP de Rajoy seguía ganando elecciones a pesar de los escándalos de la Gürtel. Todas estas afirmaciones, que seguro que habéis oído en más de una ocasión, siguen un mismo patrón: se suele seleccionar de forma interesada y sesgada la información para confirmar los propios prejuicios.

Pero ¿estas afirmaciones resistirían realmente un análisis riguroso y sistemático? Fijémonos por ejemplo en el caso de la corrupción y la derecha. El trabajo más completo que conozco sobre la repercusión de la corrupción en el comportamiento de los votantes en función de su ideología es el realizado por los politólogos de la Universidad de Gotemburgo Nicholas Charron y Andreas Bagenholm. En su trabajo analizan por medio de encuestas el comportamiento de decenas de miles de votantes de veinticuatro democracias europeas. En la encuesta les preguntan si seguirían votando a su partido preferido si este se viera afectado por un escándalo de corrupción. El trabajo no muestra diferencias relevantes entre izquierda y derecha. En términos generales, no parece que podamos afirmar categóricamente que la derecha tiene mayor tolerancia a la corrupción. El trabajo de Charron y Bagenholm es interesante porque llega a la conclusión de que, más que si se es de izquierdas o de derechas, lo importante es si el votante tiene alternativas claras para votar. Si existen más partidos a los que votar en el espacio ideológico del votante, su tolerancia a soportar un escándalo de corrupción es menor. En el caso de España es razonable pensar que los votantes del PP se han vuelto más sensibles con la corrupción tras la emergencia de partidos como Ciudadanos o Vox. No porque su moral se haya vuelto de golpe más intachable, sino porque ahora sí tienen una opción alternativa en el espacio de la derecha.

Lo ideal sería que la formación de las opiniones en el debate público cumpliera con ciertos estándares «científicos». No solo deberíamos centrarnos en buscar y destacar los datos que confirman lo que pensamos, sino que también deberíamos estar particularmente atentos a los hechos que nos llevan la contraria. Sin embargo, todo indica que la mayor parte del tiempo somos cualquier cosa menos científicos en la formación de nuestras opiniones. Tenemos la tendencia a sobreestimar los hechos que confirman nuestras intuiciones e ignorar los que las refutan.

El sesgo de confirmación es problemático para el buen funcionamiento de nuestras democracias en el mismo sentido que hemos visto en el caso de la disonancia cognitiva. El ideal democrático que he defendido en el primer capítulo requiere de ciudadanos capaces de formarse juicios objetivos sobre cómo lo están haciendo los políticos y de votar en consecuencia. Sin embargo, nos encontramos que a menudo tendemos a ser poco flexibles en la formación de nuestras opiniones políticas. Nos exponemos selectivamente a los medios que nos son afines e intentamos asegurarnos de que los mensajes que nos llegan confirmen lo que ya pensábamos de antemano. Este tipo de prácticas impiden que los malos gobernantes sean castigados y que los buenos sean premiados de forma clara en las urnas.

La verdad está siempre de mi parte

El sesgo de confirmación nos advierte que demasiado a menudo estamos lejos de ser imparciales a la hora de recabar información. Seleccionamos lo que leemos y escuchamos de forma sesgada para que se confirmen nuestros prejuicios. Y, sin embargo, lo más curioso de todo es que, en realidad, tenemos una imagen de nosotros mismos radicalmente distinta. Creemos que nuestras opiniones son rigurosas, contrastadas, basadas en datos y construidas de forma neutral. Estamos convencidos de que quienes no opinan como nosotros están desinformados, repletos de prejuicios, y que si abrieran un poco su mente verían la luz y

acabarían pensando como nosotros. Construimos nuestra realidad política de una forma claramente sesgada, pero no somos conscientes de ello. Vivimos en una ficción que los psicólogos llaman la ilusión de la objetividad.

Para explicar esta ilusión de objetividad, el reputado y añorado psicólogo social de la Universidad de Stanford Lee Ross solía poner un ejemplo muy divertido con el que seguro que más de un lector se sentirá identificado. Cuando conducimos por la carretera creemos que a nuestro alrededor hay esencialmente dos tipos de conductores. Por un lado, están esos conductores temerarios que van a una velocidad excesiva y ponen en riesgo la seguridad de los demás. Por otro lado, tenemos a los conductores pardillos que van distraídos y obstaculizan el tráfico con su torpeza y lentitud. Por descontado, nosotros conducimos de forma irreprochable, a la velocidad adecuada en cada momento. Lo gracioso es que, para el resto de los conductores, somos nosotros a los que deberían retirar el carné de conducir: los que acusamos de temerarios creen que nosotros somos los pardillos que entorpecen el tráfico, y los que tachamos de pardillos están convencidos de que solo un conductor temerario como nosotros podría acusarlos de eso.

La verdad está siempre de nuestra parte. Así lo sentimos. Y se trata de un espejismo que no ocurre solo cuando estamos al volante. También somos así cuando nos relacionamos con la política. Precisamente, el mismo Lee Ross, junto con otros colegas de Stanford, publicó en 2020 un estudio sobre la ilusión de objetividad entre el electorado norteamericano. El estudio se llevó a cabo durante las controvertidas elecciones presidenciales de 2016 que enfrentaron a Donald Trump y Hillary Clinton, y sus resultados confirmaban una clara ilusión de la objetividad entre los votantes estadounidenses de ambas ideologías. Los simpatizantes demócratas consideraban que los partidarios de Trump eran menos racionales, tenían menores conocimientos de historia y eran víctimas de la desinformación, la propaganda y las *fake news*. Y lo mismo opinaban los simpatizantes de Trump con respecto a quienes apoyaban a Clinton. Nuestras lealtades partidistas nos

configuran una visión del mundo en la que nosotros estamos en el lado de la verdad, del rigor y la honestidad intelectual. Son nuestros adversarios los ignorantes o deshonestos que no dudan en usar trampas argumentales para tergiversar la realidad. Esta ilusión de la objetividad que padecemos es ciertamente problemática, pues si creemos que nuestra ideología es fuente de verdad y el resto son sesgos y argumentos espurios, entonces difícilmente estaremos abiertos a cambiar de opinión.

Lee Ross escribió un trabajo en 2018 repasando sus mayores logros a lo largo de su admirable y prolífica vida académica. En él explicaba una técnica que usó al participar en algunas negociaciones de paz del conflicto entre unionistas y nacionalistas de Irlanda del Norte. Antes de iniciar el proceso de negociación, el equipo de Ross pedía a cada uno de los participantes en la mesa de diálogo que hiciera el siguiente ejercicio: describir cuál era la postura de su adversario una y otra vez hasta que la otra parte se sintiera reflejada en esa descripción. Con ello, se pretendía que las negociaciones se iniciaran sin prejuicios y sin una visión estereotipada o caricaturizada del rival.

Me gusta mucho esta recomendación de Ross. Las discusiones políticas que tenemos habitualmente empiezan en demasiadas ocasiones con un «Déjame que te cuente cómo son realmente las cosas». Discutimos desde esa ilusión de objetividad que nos hace creer que la verdad está inherentemente de nuestra parte. Tal vez si empezáramos primero por hacer este ejercicio de adivinar qué piensa el adversario sobre el tema en controversia, dejaríamos de caer en la típica falacia de hombre de paja consistente en distorsionar el argumento del oponente. Puede que muchos crean que la recomendación de ponerse en la piel del adversario es un consejo manido. Pero probablemente sea la única forma de poder superar (o al menos mitigar) los efectos que tiene la ilusión de la objetividad. Fácil no es, pero a lo mejor vale la pena intentarlo.

NO CAMBIES DE OPINIÓN

Creo que nadie ha resumido mejor los sesgos de confirmación y la ilusión de objetividad que el ilustrador de *eldiario.es* Manel Fontdevila. En su viñeta de febrero de 2015 titulada «El periodismo que queremos» se mostraba a un lector con una pancarta con el lema: «Por un periodismo independiente y de calidad, que diga de una forma verídica, contrastada e imparcial exactamente lo que yo quiera oír». Nuestro ideal es que nuestras creencias se vean confirmadas por una información que tenga apariencia de objetividad. Y entramos en las discusiones creyendo que nuestras posiciones son las correctas, avaladas por los hechos y el sentido común, y que quienes no opinan como nosotros están desinformados o carecen de moral. Esta manera de informarnos y entrar en el debate público provoca que seamos muy poco proclives a cambiar de opinión. Es más, creo que lo habitual es que ser coherente y no dar tu brazo a torcer se erija como un valor deseable en nuestra sociedad. Se considera que cambiar de opinión es un factor de debilidad que cuestiona nuestra valía y credibilidad.

Tengo una anécdota sobre cómo solemos exagerar el valor de la coherencia en el debate público que me parece graciosa, o por lo menos curiosa. En 2020 colaboraba en el programa matinal *La Hora de la 1*, entonces dirigido por la periodista Mónica López. En mi espacio de cinco minutos aproximadamente me dejaban comentar los datos de alguna encuesta o de alguna investigación que estuviera relacionada con la actualidad. En una ocasión, mostré datos de opinión pública sobre la crisis que estaba viviendo la monarquía en nuestro país. Si queréis conocer el argumento que defendía, podéis buscar en Google el artículo «Las tres crisis de la monarquía», publicado en *El País* en agosto de 2020. En el debate posterior en la mesa de tertulia hablamos de la posición que estaban tomando el PP y Vox en torno a esta cuestión. Algunos de mis comentarios no gustaron mucho a ciertos dirigentes de la derecha y a lo largo de la semana algunos de los diputados del PP y Vox invitados al programa (Cayetana Álvarez de Toledo e Iván Espinosa de los Monteros) rebatieron algunas de mis conclusiones.

La semana siguiente, cuando fui de nuevo a *La Hora de la 1*, la

presentadora comentó la polémica que había generado mi intervención de la semana anterior y me pidió una valoración al respecto. Entonces reconocí que, efectivamente, los dos diputados tenían razón en sus críticas y que me habían convencido algunos de sus argumentos. Es decir, que admitía en vivo y en directo que había cambiado de opinión.

Reconocer en público que uno está equivocado es poco frecuente, sin duda, pero algún lector podría pensar (y con razón) que no se trata de algo suficientemente excepcional como para ser comentado en estas páginas. Pues bien, el día siguiente algunos medios de comunicación conservadores elevaron este hecho a noticia. La cadena COPE titulaba: «El politólogo de TVE responde al reproche de Cayetana y Espinosa: "En parte me convencieron"» y «El politólogo de TVE da la cara: "Me han convencido"» (COPE, 7 de octubre). Que se considere un acontecimiento noticiable que dos diputados convenzan a un politólogo colaborador de un programa de televisión es, si lo pensamos fríamente, bastante delirante. Pero en realidad representa un síntoma muy revelador de cómo solemos enfocar el debate público.

Quizás deberíamos sentirnos menos seducidos por la coherencia y dar mayor valor social al cambiar de opinión. Es algo difícil, sin duda, pues nuestra mente está preparada para configurarnos un mundo libre de contradicciones y busca estrategias para que seleccionemos selectivamente la información que leemos y destaquemos los datos que confirman nuestras ideas y nos provoquen la ilusión de que nuestras posturas son las objetivamente deseables. Pero, como desarrollaré en el próximo capítulo, son los votantes que cambian de opinión los que logran disciplinar a los políticos.

UN DEBATE DE «ZASCAS»

El debate público no solo está marcado por la estigmatización de quien cambia de opinión y acepta argumentos del adversario político, sino también por cavar aún más hondas las trincheras

políticas y por fomentar el descrédito de quienes no piensan como nosotros. Lo cuenta muy bien la extraordinaria Diana Mutz, una politóloga de la Universidad de Pensilvania. En su libro titulado *In-Your-Face politics* (que podríamos traducir como *La política del «zasca»*), Mutz estudió qué efectos tenían sobre la audiencia los distintos tonos de las tertulias y los debates sobre política. ¿Qué debemos esperar de los espacios de *infotainment* basados en debates broncos, crispados y polarizados? ¿Pueden llegar a ser una amenaza para la calidad democrática? Para responder a estas preguntas, Mutz llevó a cabo algunos experimentos muy interesantes. En primer lugar, pidió a unos actores que grabaran dos tertulias ficticias de televisión entre un candidato demócrata y otro republicano para el Congreso norteamericano. Tanto los actores como sus propuestas políticas eran las mismas en las dos tertulias. Solo cambiaba el estilo del debate entre los candidatos. El primer debate se caracterizaba por ser cordial y civilizado. Los candidatos eran educados con sus rivales e incluían frases iniciales como: «Agradezco que haya mencionado esta cuestión...» o «Comparto algunos de sus puntos, pero...». En cambio, el segundo debate se grabó con un tono más incívico y con planos más cerrados para generar mayor impacto emocional. Se producían interrupciones sin pedir disculpas, eran frecuentes los aspavientos de desaprobación cuando el oponente hablaba y se producían aumentos del tono de voz cuando el debate se acaloraba. En definitiva, se grabó una tertulia civilizada y otra incívica (o de «zascas»).

Posteriormente, Mutz mostró los dos debates a un grupo distinto de personas con el fin de ver la reacción que producían. Los resultados fueron claros y algo preocupantes. El debate incívico basado en «zascas» captaba más la atención de la audiencia y conseguía que la gente recordara más las posiciones de cada candidato. Es decir, el debate airado y grosero ofrecía una ventaja muy interesante: la notoriedad. La mejor forma de inocular un mensaje es, pues, usar un debate bronco basado en el «zasca».

Sin embargo, Mutz advertía de los preocupantes costes que tiene entender el debate público de esta manera. El más

inquietante era que estos debates erosionan el respeto que se tiene al rival político. Fomentan la sensación de que sus argumentos son menos legítimos y se rechazan como erróneos con mayor facilidad. Se trata, sin duda, de dos cuestiones graves que deterioran la calidad democrática.

Del trabajo de Diana Mutz se desprende que un buen programa de tertulia política debe seguir una difícil receta que combine dos elementos importantes. Por un lado, se debe realizar un debate dinámico y apasionado para captar la atención de los ciudadanos. Un espacio televisivo excesivamente técnico o académico y sin ritmo puede acabar siendo inocuo por falta de audiencia. Normalmente los críticos acérrimos de los espacios de *infotainment* ignoran este elemento tan importante: una condición necesaria para informar es que la gente reciba el mensaje. Sin audiencia, evitamos los efectos nocivos de la televisión, sin duda, pero también perdemos los potenciales efectos positivos que tienen los espacios de actualidad política para la ciudadanía.

Por otro lado, un debate excesivamente acalorado, rudo y de confrontación puede llegar a tener mucha audiencia, pero a costa de deteriorar uno de los ingredientes esenciales para la calidad democrática: la legitimidad y el respeto a quien no piensa como nosotros. La audiencia es importante, pero el «todo por la audiencia» puede acabar siendo una rémora para el debate público y la democracia. El debate basado en los zascas capta la atención, genera audiencia, *likes* o *retweets*, pero también fomenta el descrédito de los adversarios políticos y atrinchera ideológicamente a la opinión pública.

La clave del éxito es saber encontrar el punto medio entre ambos polos y la mezcla ponderada entre estos dos ingredientes. El ideal es un programa de tertulia que ofrezca dosis de impacto para captar la atención de la audiencia, pero cuyos participantes sean capaces de no cruzar los límites del respeto y la cordialidad. Los debates sesudos y académicos están condenados a ser relegados a altas horas de la noche en la segunda cadena pública. Los debates incívicos, de zascas y trincheras, llegan más fácilmente al *prime time*, pero inyectan desafección y descrédito de la política. Quienes

se preocupen por la calidad democrática deben practicar la equidistancia: diversión e impacto junto con rigor y respeto. La equidistancia, como defenderé, es un valor frecuentemente denostado pero que suele ser la garantía del éxito.

Culpa al adversario y perdona a los tuyos

Hasta ahora hemos visto cómo nuestra ideología e identidades políticas condicionan la forma como percibimos la realidad que nos rodea. Me gustaría terminar este capítulo comentando un último sesgo que creo que es particularmente dañino para el buen funcionamiento de nuestras democracias: la correcta atribución de responsabilidades. Como he comentado en numerosas ocasiones, la democracia exige que los ciudadanos controlen de forma eficaz la gestión de nuestros gobernantes, premiando en las urnas a quienes lo hacen bien y mandando a la oposición a quienes lo hacen mal. Pero para ello los ciudadanos deben tener una idea clara de quién es responsable de qué. Y eso no siempre es una tarea fácil, pues requiere que las personas tengan información de al menos dos factores: quién tiene formalmente la competencia de la política y, segundo, hasta qué punto el resultado de una política responde al esfuerzo del gobernante.

Por ejemplo, imaginemos que en el último año ha aumentado el desempleo en España. En este caso deberíamos preguntarnos quién tiene la competencia en materia económica y de empleo y hasta qué punto la crisis económica que vivimos responde a una mala gestión del gobierno o a otros factores ajenos a su responsabilidad. Puede que concluyamos que el gobierno central es formalmente el responsable de la economía y empleo, pero que el creciente paro no se debe a su torpeza e incompetencia sino a los efectos de una pandemia, una guerra u otra causa que viene de fuera.

Por este motivo, la atribución de responsabilidades es una tarea más complicada de lo que pueda parecer. Por supuesto, los políticos oportunistas son buenos conocedores de que los votantes

no siempre saben repartir correctamente las culpas. Y usan esa circunstancia para utilizar estrategias de confusión que les eviten el castigo en las urnas cuando las cosas van mal. Dejadme que ponga algunos ejemplos sobre esta cuestión que han tenido lugar en la política española en los últimos años. No pretendo juzgar si los argumentos que aquí se exponen son oportunistas o no (hacedlos vosotros), tan solo quiero constatar que el juego del reparto de culpas es algo habitual y que en muchas ocasiones no es fácil saber si los políticos son sinceros o simplemente quieren escurrir el bulto.

- Primer ejemplo. Durante 2021 el precio de la energía sufrió un aumento exponencial, llegando a ser uno de los temas más destacados en la agenda pública en nuestro país. Ante la amenaza de que esto provocara un desgaste de popularidad del gobierno, el PSOE dejó claro en su cuenta de Twitter su diagnóstico sobre quién debía señalarse como culpable: «Para entender la situación actual de los precios del mercado eléctrico debemos volver la vista atrás a la herencia recibida de la gestión del PP» (13 de diciembre de 2021). En este tuit se argumentaba que la calidad del mercado energético de 2021 provenía de la moratoria a las renovables, del impuesto al sol y de los recortes a la retribución de energías renovables, políticas llevadas a cabo por el ejecutivo de Rajoy. Tres meses más tarde se sumó un nuevo protagonista a este juego de atribución de responsabilidades. En la sesión de control del gobierno en el Congreso de los Diputados del 9 de marzo de 2022, el presidente Sánchez respondió a las críticas de la oposición por la escalada inflacionista que vivía el país con la siguiente afirmación: «Hay que decir la verdad y no tratar de confundir a los ciudadanos. La inflación, los precios de la energía, son única responsabilidad de Vladímir Putin y de su guerra ilegal en Ucrania». Las causas de la crisis

inflacionista no tenían ahora un origen doméstico, sino que respondían al contexto internacional.

- Segundo ejemplo. Los políticos españoles, tanto del PP como del PSOE, tuvieron que hacer frente a una atroz crisis de deuda durante la Gran Recesión (2010-2012) y tomar decisiones sumamente impopulares. Ante la avalancha de descontento social que sepultaba la popularidad de los gobernantes durante esos años, muchos políticos señalaron a Europa como responsable de la situación de asfixia financiera que vivía nuestro país. Por ejemplo, Rodríguez Zapatero aseguró que la crisis respondía a «una respuesta insuficiente [de la UE], un modelo del euro con defectos de fabricación y un BCE [...] conservador». Desde esta perspectiva, las imposiciones de la política monetaria de la UE dejaban al Gobierno de España sin alternativas a las políticas de recortes sociales. Las instituciones europeas no lo veían igual. En una conferencia organizada por la Universidad Menéndez Pelayo el verano de 2014 en Santander, el entonces presidente de la Comisión Europea se defendió de este tipo de acusaciones con las siguientes declaraciones: «¿De quién es la culpa de la crisis en España? ¿De Merkel? ¿De Bruselas? ¿Del FMI? La UE no creó una burbuja financiera [...]. Es muy fácil decir que la culpa es de Europa [... pero] decir que la crisis es culpa del euro es mentira». El juego de reparto de culpas entre la UE y los países miembros ha sido recurrente desde la instauración de la unión económica y monetaria, y para el ciudadano es complicado calibrar con exactitud el grado de responsabilidad de cada nivel de gobierno.
- Y último ejemplo. A lo largo de la pandemia del COVID entre 2020 y 2022, Madrid fue en numerosas ocasiones la comunidad autónoma con los peores indicadores sanitarios: mayor número de contagios y muertos y de

ocupación en las UCI. En ese contexto de datos económicos y sanitarios dramáticos, los españoles fuimos testigos de una partida de ping-pong entre el gobierno central y el gobierno regional sobre quién era el responsable de lo que estaba ocurriendo en Madrid. Por un lado, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez acusaba a la región de cosechar «récords en descontrol y desmadre» en la gestión sanitaria de la pandemia. Por otro lado, la presidenta de la Comunidad de Madrid Isabel Díaz Ayuso acusaba al gobierno central de querer hundir la economía regional («Dejen en paz a los comercios de hostelería e iniciativa privada. No se puede arruinar a la gente»). Incluso la presidenta Ayuso llegó a vincular las acusaciones del presidente del Gobierno a la Comunidad de Madrid con la necesidad de satisfacer a sus socios parlamentarios catalanes. La pugna Ayuso-Sánchez fue la más sonada, pero el juego de pasarse la patata caliente de la responsabilidad no solo ocurrió en Madrid, por supuesto. Por ejemplo, el presidente catalán Quim Torra, al ser acusado en el Parlamento de escudarse tras el gobierno central ante los malos datos del coronavirus, replicó: «Ese es un axioma que le compro: la culpa es de Madrid, es evidente».

Los tres ejemplos que acabo de exponer tienen en común que el gobierno de turno recurre a la estrategia de señalar a otros actores o instituciones como culpables con el fin de evitar ser responsabilizados de los malos resultados políticos. Argumentos como la herencia recibida, lo impone Europa, los mercados no ofrecen alternativa o la culpa es de Madrid son muy recurrentes en la política española. En ocasiones, los políticos los usan con razón, pues realmente los malos resultados no se derivan de su valía y esfuerzo sino de factores exógenos que se encuentran fuera de su control y responsabilidad. Pero en otras ocasiones se trata de una clara estrategia de manipulación política para evitar el castigo del

electorado.

Cuando las cosas van mal (por ejemplo, hay una crisis económica o el precio de la energía se dispara), ¿cómo podemos saber si el responsable es el gobierno o no? ¿Cuándo debemos creernos a los políticos cuando nos aseguran que la culpa no es suya? Esta es una tarea complicada, pues requiere de estar informados sobre qué competencias tiene el gobierno, qué políticas ha desarrollado últimamente en esa materia y cuáles han sido sus efectos.

Sin duda, es necesario tener información para poder calibrar bien cuándo los argumentos de los gobernantes intentan manipular y cuándo nos están diciendo la verdad. Pero la información en sí misma no es suficiente. Como ya he ido comentando, las personas tenemos una tendencia a evitar disonancias entre nuestras creencias y la información que recibimos. Admitir que un gobierno del partido con el que simpatizamos está actuando mal es costoso emocionalmente. Es reconocer que los nuestros no son los buenos de la película. Por eso nuestras afinidades políticas vuelven a jugarnos una mala pasada a la hora de atribuir correctamente las responsabilidades. En demasiadas ocasiones compramos las excusas de los políticos oportunistas que buscan escaquearse de toda responsabilidad. En concreto, lo hacemos cuando el político es de nuestro partido. Entonces, para evitar reconocer que uno de los nuestros está gobernando mal, acabamos por aceptar las estrategias de evasión de responsabilidades y culpamos gustosamente a otra persona o institución.

Los psicólogos llevan mucho tiempo estudiando los numerosos sesgos que las personas sufrimos a la hora de atribuir responsabilidades. Uno de ellos es el llamado «sesgo favorable al yo». Si bien las personas no tenemos ningún reparo en responsabilizarnos de los éxitos, somos reacios a asumir los fracasos y buscamos endosar la culpa a otras personas o a factores ajenos a nuestro control. Todos hemos sido estudiantes alguna vez y sabemos muy bien que los aprobados eran claros reconocimientos a nuestro esfuerzo y, en cambio, los suspensos respondían a desafortunadas decisiones arbitrarias e injustas del

profesor. Es la famosa contraposición entre «he aprobado» y «me han suspendido» que todos hemos practicado en nuestras épocas de estudiante.

Los motivos para evitar asumir responsabilidades son claros. Nuestra mente quiere evitar el deterioro de nuestra autoestima y el malestar de que los datos no estén a la altura de la concepción que tenemos de nosotros mismos. Lo mismo ocurre cuando las cosas van mal y el que gobierna es «nuestro» partido. Entonces buscamos estrategias para justificar al gobierno y somos más proclives a creernos las excusas que nos ofrece el político. Dejamos de ser objetivos a la hora de evaluar a los políticos. Si son de los nuestros, no dudamos en creernos su reivindicación de «he aprobado» cuando las cosas van bien, a la vez que aceptamos con facilidad sus excusas de «me han suspendido» cuando las cosas van mal.

En los últimos años he dedicado una parte de mi investigación precisamente a estudiar cómo las identidades políticas influyen en nuestra forma de premiar y castigar a los políticos. Junto con mi amiga y compañera académica Sandra León he realizado experimentos de encuesta tanto en España como en el Reino Unido para ver hasta qué punto repartimos culpas entre políticos de forma interesada para defender a los nuestros. Dividimos en dos grupos a los participantes en nuestros experimentos. A los del primer grupo les hacíamos leer una breve viñeta (o noticia) que aseguraba que los servicios de salud estaban yendo mal (aumento en las listas de espera) y a los del segundo grupo, en cambio, les mostrábamos una noticia en sentido contrario. Posteriormente les pedíamos a todos ellos que nos indicaran quién era el responsable de las políticas sanitarias: el gobierno central o el gobierno regional.

Nuestros resultados confirmaron que no somos neutrales a la hora de repartir culpas, sino que sesgamos nuestros juicios para proteger al partido con el que nos sentimos identificados. Los que recibían la noticia negativa de que las cosas no iban bien culpaban al gobierno (regional o nacional) que no era del partido con el que simpatizaban. Y lo opuesto ocurría entre quienes recibían la noticia positiva.

Veamos, por ejemplo, lo que encontramos en nuestro experimento para el Reino Unido (en concreto, en Escocia). Los datos mostraban que los participantes escoceses que simpatizaban con el Partido Nacional Escocés (SNP) tenían una mayor tendencia a culpar al gobierno central de Westminster (en manos entonces del Partido Conservador) cuando les decíamos que el servicio nacional de salud había empeorado en lugar de haber mejorado. En cambio, los nacionalistas escoceses a los que se les decía que la sanidad había mejorado eran más proclives a considerar que el gobierno regional del SNP era el merecedor del reconocimiento. Se trata de un reparto de culpas interesado para favorecer a los nuestros.

Las repercusiones para la democracia de este sesgo a la hora de repartir culpas son similares a las que he ido comentando a lo largo del capítulo. Perdonar a los nuestros y endosar la culpa a los rivales no parece que sea la mejor estrategia para rendir cuentas a los gobernantes. El resultado final es que las personas se vuelven insensibles a lo que hacen los políticos. Los malos políticos evitan ser severamente castigados en las urnas, pues los suyos buscarán culpables en otra parte.

UNAS GAFAS IDEOLÓGICAS QUE DETERIORAN LA DEMOCRACIA

La promesa democrática es que los votantes lograrán con su voto que los gobernantes sean disciplinados y actúen a favor del bien común (y no en beneficio propio). Pero ¿qué ocurre cuando nuestros juicios están sesgados? ¿Y si en realidad no evaluamos a nuestros líderes, sino simplemente pretendemos justificarlos? Entonces, la lógica de control del gobierno se rompe. La democracia se convierte en una guerra de trincheras políticas y deja de ser un mecanismo de control. La identidad es una característica esencial de nuestra forma de entender la política e implicarnos en ella. Sentirnos parte de un proyecto, un partido o una ideología es algo inherente a las personas. Sin duda, la

identidad en política tiene efectos deseables, y así lo veremos más adelante, pero en este capítulo quería mostrar lo que sabemos los politólogos y los psicólogos sobre sus efectos adversos.

A lo largo de estas páginas he puesto numerosos ejemplos de cómo las disonancias cognitivas y los sesgos de confirmación y de atribución de responsabilidades ponen en entredicho lo que esperamos de los ciudadanos. He reservado para el final el ejemplo que en los últimos años me ha parecido más llamativo. Justo una semana antes de las elecciones presidenciales de Estados Unidos de 2016, la gran mayoría de los votantes republicanos creían que la economía norteamericana estaba empeorando (el 81 % según Gallup). Por entonces el presidente saliente era el demócrata Barack Obama. Sin embargo, justo una semana después de las elecciones, que ganó el republicano Donald Trump, los votantes republicanos pasaron a considerar que la economía iba bien. Entre este colectivo, las percepciones negativas de la economía cayeron del 81 al 44 % en apenas una semana. Aparentemente un milagro económico se había producido en ese país. Lo más gracioso es que, a pesar de que Trump había ganado las elecciones, en ese momento Obama seguía siendo el presidente, con la misma administración y las mismas políticas económicas.

No es que los estadounidenses sean particularmente raros o irracionales. Viajemos a España. Pongamos el DeLorean rumbo a mayo de 2018, justo antes de que tuviera lugar la moción de censura a Mariano Rajoy. En ese momento las encuestas indicaban que los votantes del PP eran más optimistas sobre la situación económica de España que los votantes del PSOE. Sin embargo, la opinión de los españoles viró radicalmente tras aprobarse la moción de censura. Al mismo tiempo que Pedro Sánchez cambiaba el colchón de su nueva cama en la Moncloa, los españoles renovaban sus percepciones sobre la situación económica del país. En ese momento los votantes socialistas pasaron a tener mejores opiniones que los del PP sobre la situación de la economía española. El Gobierno de Sánchez aún no había tenido tiempo de tomar decisiones que cambiaran el rumbo económico del país, pero los ciudadanos ya habían adaptado su interpretación de la realidad

a sus lealtades partidistas.

Movemos de sitio la portería de forma interesada para que marque gol solo el equipo que queremos. En ocasiones sesgamos nuestra percepción de tal manera que es muy difícil que podamos enviar señales serias a los gobernantes de que estamos atentos y los controlamos de forma rigurosa y neutral. En este capítulo he mostrado que se trata de sesgos muy arraigados, de mecanismos psicológicos que tienen como fin evitar disonancias y proteger nuestra autoestima. Entonces ¿es posible evitarlo? Es difícil, sin duda, pero en cierto modo debemos entrenarnos para luchar contra tendencias como nuestros sesgos de confirmación y nuestra ilusión de objetividad. Mientras no encontremos una receta infalible contra las gafas ideológicas, podemos empezar por poner en práctica unos cuantos consejos sencillos: intenta leer informaciones que refuten tus ideas (a pesar del malestar que esto causa), baja las defensas ideológicas y escucha a quienes no son compañeros de trinchera, ponte en el lugar del otro de forma sincera antes de discutir, reivindícate públicamente con orgullo cuando cambies de opinión, intenta fomentar un debate público que combine rigor y respeto con diversión y entretenimiento, y, ante todo, evita siempre jalear, dar un *like* o *retweet* a cualquier mensaje que contenga un «zasca».

4

Los héroes de la democracia

Ante la inminente visita oficial del dictador nicaragüense Anastasio Somoza a Estados Unidos, el presidente Franklin Roosevelt, algo contrariado, preguntó a su secretario de Estado: «¿Pero esa persona no se suponía que era un hijo de puta?». El secretario le respondió: «Sí, por supuesto, lo es. Pero es *nuestro* hijo de puta». Puede que se trate de una cita apócrifa, una de esas que normalmente se atribuyen a Winston Churchill. Pero, al margen de la veracidad de su autoría, se trata de una frase que me gusta mucho, pues refleja muy bien la actitud que tenemos las personas cuando nos aproximamos a los fenómenos políticos. Recordad el ejemplo que mostraba en el capítulo anterior sobre cómo valoramos la gravedad de la corrupción en función de si quien delinque es de los nuestros o del partido rival. Nuestra vara de medir estaba claramente sesgada: acusamos sin contemplaciones a los rivales, pero intentamos ser más indulgentes con los nuestros. Puede que ese político que tanto nos gusta (ya sea Jordi Pujol, Manuel Chaves o Jaume Matas, según el gusto del consumidor) sea un corrupto, pero, maldita sea, «es nuestro corrupto». Y si es nuestro corrupto, quizás no lo sea tanto o lo sea por un motivo justificado. O puede incluso que se trate simplemente de una mera intoxicación de los adversarios y sus medios afines. Como es bien sabido, corruptos son los otros, jamás los nuestros. Sea como sea, nos cuesta ser objetivos y formarnos juicios libres de sesgos partidistas e ideológicos.

Por lo general, tenemos una tendencia a intentar vivir en un

mundo sin contradicciones. Queremos que nuestras vidas sean como una película de trama sencilla, de esas con buenos y malos sin matices, en las que todas las piezas encajan con armonía y sin aristas. Cuando pensamos en temas políticos, la mayoría de las personas tenemos una máxima: si gobiernan los nuestros, las cosas seguro que van bien. O al menos mejor que si gobernaran los otros. Para ello, racionalizamos y sesgamos la realidad para hacerla compatible con nuestras creencias. No hace falta que insista mucho en los fundamentos que hay detrás de esta predilección por la coherencia y la armonía y sus potenciales efectos nocivos para la democracia.

Pero ¿realmente siempre actuamos de esta manera? ¿Justificamos siempre las malas acciones de los nuestros de forma acrítica? En realidad, no, por supuesto. En este capítulo quiero centrarme precisamente en esas personas que, por el motivo que sea, logran quitarse esas gafas partidistas (o ideológicas) que tiñen la realidad de un color político determinado y empiezan a poder ver el mundo de forma menos sesgada. Cuando esto ocurre, aparecen los héroes de la democracia: los que aquí llamaremos los votantes ambivalentes. En este capítulo os contaré quiénes son estos héroes, cómo lograron serlo y por qué, aun siendo héroes, viven esa condición con cierta tristeza y desafecto. Si al terminar el capítulo no te ves reflejado en el perfil de este héroe, no te sientas dolido. Como contaré más adelante, existen otros héroes de la democracia que tal vez encajen más con tu forma de ser. Pero para eso deberás tener paciencia y seguir leyendo hasta el final del libro.

Cuando aparecen las ambivalencias

La gente que simpatiza con un partido hace todo lo posible para convencerse de que los suyos tienen la razón y siempre hacen las cosas bien. Con ello, intentan proteger su autoestima, manteniendo una imagen positiva de sí mismos y de los suyos. No obstante, en ocasiones eso es imposible. Puede que una persona tenga simpatía

por un partido determinado, que incluso sienta con cierto fervor sus colores. Pero, al mismo tiempo, no puede evitar constatar una cruda realidad: que su partido no se está comportando como debería. A pesar de ser algo doloroso emocionalmente, hay momentos en que nos toca reconocer que los políticos de nuestro partido no están siendo los buenos de la película. El relato simplista de buenos y malos se desmorona y las personas empiezan a reconocer que la realidad es más compleja y que, a veces, no es como les gustaría. Aparece entonces una disonancia imposible de resolver; aparece el votante ambivalente. El ambivalente es esa persona que, aun pudiendo tener afinidades políticas intensas, empieza a desconfiar de su partido, que admite que quizás los suyos no siempre tienen razón y, por ende, deja de creerse de forma acrítica el argumentario oficial de su partido. Cuando esto ocurre, ese votante se encuentra en la antesala para empezar a juzgar el mundo de forma menos sesgada.

¿Cuándo ocurre esto? ¿En qué momento caemos en ambivalencias? Tal vez algunos lectores ya hayáis recordado algún episodio en el que tuvisteis esas sensaciones. Pero para quienes no hayáis encontrado aún ese momento dejadme que ponga algunos ejemplos de episodios recientes en la política española que han provocado que muchos españoles hayan sido incapaces de negar, exonerar o justificar de alguna manera un mal comportamiento de su partido. Puede que en ellos encontréis ese momento en que os convertisteis en votantes ambivalentes.

Primer ejemplo. Muchos votantes del PP que hasta entonces jamás dudaron en cerrar filas en torno a su partido tanto en las duras como en las maduras empezaron a entrar en un estado de ambivalencia entre 2017 y 2018 a raíz de la crisis catalana y los escándalos de corrupción. Hasta ese momento el PP se había caracterizado precisamente por tener un electorado conservador fiel y altamente movilizado. En los inicios de la ruptura del sistema de partidos, el PP vivió el descalabro del resto de los partidos (desde UPyD, IU hasta su principal competidor, el PSOE) con cierta complacencia. El espacio de la izquierda (y del centro) entraba en una convulsión política sin precedentes, y los dirigentes del PP se

sentían cómodos viendo ese espectáculo desde el burladero. Creían que la desafección ciudadana era cosa de otros, que no iba con ellos, pues sus bases más conservadoras jamás les darían la espalda. Y ante un panorama de creciente atomización en la izquierda y en el centro, creyeron que el nuevo contexto era beneficioso para sus intereses, pues ahora se podía ganar elecciones gracias a la inquebrantable lealtad de los votantes conservadores. Fue un error, sin duda. Al final muchos votantes de derechas no tuvieron más remedio que admitir que los desatinos del Gobierno de Rajoy durante la crisis catalana, así como los numerosos escándalos de corrupción que acosaban al partido, eran insoportables, insostenibles y no podían justificarse de ningún modo. El PP era su partido, es cierto, pero ya no podían evitar pensar que lo estaban haciendo mal. Fue entonces cuando una porción de la derecha en España se convirtió en ambivalente.

Para el segundo ejemplo debemos retrotraernos a la intervención del presidente Rodríguez Zapatero en la sesión parlamentaria del 12 de mayo de 2010. Fueron dos minutos que cambiaron España. O al menos así lo tituló el periodista de *El País* José Manuel Romero en una de las crónicas periodísticas que mejor reflejan el clima político de esa época. Fueron 120 segundos de un discurso en que el presidente Zapatero anunció el mayor recorte social conocido hasta ese momento. Romero resumía la intervención de Zapatero de la siguiente forma: «Lo hizo sin encontrar en el hemiciclo ni una sola mano tendida [...], lo hizo a sabiendas de que lloverían huelgas en España y que le darían la espalda los sindicatos mayoritarios [...], lo hizo en la intimidad de su teléfono móvil conversando con apenas media docena de colaboradores y algunos líderes europeos; lo hizo pese a que solo una semana antes, cuando se reunió en el palacio de la Moncloa con Mariano Rajoy, había defendido con vehemencia todo lo contrario». Lo hizo, en definitiva, consciente de que en ese momento perdía toda opción de ganar las próximas elecciones generales. En 120 segundos, Zapatero hacía una enmienda a la totalidad de su legislatura. Ese día muchos votantes socialistas no pudieron evitar entrar en ambivalencias: eran socialistas, sí, pero la

magnitud del recorte social, sin precedentes en la historia reciente de nuestro país, era para muchos de ellos imposible de ignorar o justificar.

Y un último ejemplo, quizás mi favorito, pues lo pude vivir con pasión como analista en los platós de televisión: la épica disputa entre Pedro Sánchez y el aparato del PSOE durante el otoño de 2016. Durante muchos años los votantes socialistas eran particularmente sensibles a su aversión a un gobierno del PP. El miedo a la eventual llegada del PP al poder era un motor para activar al votante socialista. Esa aversión estuvo sin duda muy presente a lo largo de 2016 durante el proceso de formación de mayorías parlamentarias. No había un escenario ideal para los socialistas, pues aborrecían a Podemos. En ese momento, según las encuestas, el rechazo a Podemos entre las bases del PSOE era incluso mayor que el que se tenía a Ciudadanos, que recientemente había rubricado un acuerdo de investidura con Pedro Sánchez. Un pacto con Pablo Iglesias era algo poco apetecible, sin duda. Pero una gran coalición (ya fuera de gobierno o simplemente parlamentaria) con el PP era una posibilidad del todo inasumible para muchos. De ahí que el eslogan del «no es no» impulsado por Pedro Sánchez conectara de forma muy intensa con los miedos de las bases socialistas. La caída de Sánchez, la llegada de la gestora y el consiguiente apoyo a la investidura de Rajoy llevó a muchos simpatizantes del PSOE a la ambivalencia. Eran socialistas, normalmente fieles a su partido, pero ofrecer en bandeja de plata el poder al PP era algo inaceptable y no había manera de poder encontrar una forma de justificar, negar o ignorar ese hecho. Debido a ello, en ese momento muchos votantes socialistas no tuvieron más remedio que quitarse sus gafas ideológicas y no se las volvieron a poner hasta el regreso de Sánchez a la secretaría general del partido tras su épica victoria contra Susana Díaz en las primarias.

La campaña de Sánchez en esas primarias estuvo brillantemente ejecutada, pues fue capaz de articular una estrategia basada en unas líneas simples y claras que conectaban de forma magistral con los tiempos. La receta era sencilla:

combinar el discurso clásico socialista de aversión al PP («no es no») con otro discurso de corte populista, muy en boga en esos tiempos y que gozaba de una gran verosimilitud. En efecto, las circunstancias que rodearon su forzada dimisión, así como el hecho de que la gran mayoría de los cuadros dirigentes y líderes históricos cerraran filas en torno a Susana Díaz, fueron el aval perfecto para impulsar un relato populista en el que Pedro Sánchez encarnaba el sentir de las bases contra unas élites del partido capaces de hacer cualquier cosa para que el poder se mantuviera en manos de los de siempre. La victoria de Sánchez en las primarias cerró la herida abierta en muchos votantes socialistas que cayeron en la ambivalencia tras el apoyo del PSOE a la investidura de Rajoy. Es una historia de ida y vuelta de muchos votantes socialistas.

Son tres ejemplos de momentos en que aparecieron en la política española muchos votantes ambivalentes, en que las circunstancias los obligaron a deshacerse de sus gafas ideológicas. Pero hay muchos más, por supuesto. De hecho, cada persona puede haber tenido su momento particular, algún momento que nada tiene que ver con estos ejemplos. Si hacéis memoria, tal vez encontraréis ese acontecimiento concreto que os hizo dudar de vuestro partido y empezar a desconfiar de él. Una vez se entra en ese estado, es probable que se deterioren de forma definitiva los vínculos emocionales que se tenían con ese partido. Y es que una vez se quiebra la lealtad, no es tan fácil volver a recuperarla. Pero de eso hablaremos en capítulos posteriores.

Al inicio de este libro presenté a Jorge Javier Vázquez como el prototipo del votante identitario, caracterizado por la lealtad con un partido, en su caso el Partido Socialista. Pero, en realidad, en las palabras de Jorge Javier se advertían ya ciertos indicios de ambivalencia. El presentador de televisión afirmaba que, aun siendo socialista, empezaba a tener dudas. O para ser precisos, seguía sintiéndose socialista, pero «sin Zapatero». Ese rechazo tan patente al líder del partido era claramente un indicio de un votante que estaba en proceso de caer en ambivalencias, pues lo habitual es que no existan disonancias entre las lealtades partidistas y las

evaluaciones de los líderes políticos.

El votante ambivalente se caracteriza por estar en una situación en la que empieza a dudar de que su partido siempre tenga razón. Eso tiene implicaciones muy poderosas. Cuando se duda del poder infalible del partido con el que se simpatiza, la gente deja de utilizar al partido como fuente de información fiable y como baremo para formarse una opinión sobre los temas de la actualidad. En definitiva, el ambivalente deja de creerse el argumentario del partido de forma acrítica y empieza a buscar otras maneras de informarse. Deja de ponerse las gafas partidistas para ver y comprender el mundo que le rodea. Es un votante que empieza a ver la realidad de forma menos sesgada, sin el condicionante del partido. Es un votante que puede formarse opiniones políticas más objetivas y, en última instancia, puede tener un mejor juicio acerca de si el gobierno lo está haciendo bien (y merece que le votemos) o lo está haciendo mal (y merece estar en la oposición).

Es, en definitiva, un votante que cumple los atributos que tanto anhelan los teóricos de las democracias representativas: es capaz de seleccionar y controlar de forma eficaz a los políticos que nos gobiernan. Como ya he comentado, las democracias representativas requieren de votantes que sean capaces de rendir cuentas a los gobernantes, deshaciéndose de quienes se comportan mal en el ejercicio del poder y seleccionando a nuevos líderes cuyas propuestas políticas se ajusten a las preferencias de los ciudadanos. Para ello, necesitamos que los ciudadanos sean imparciales en las evaluaciones que hacen de los políticos, algo que los votantes ambivalentes logran con mayor facilidad.

Las consecuencias que tiene caer en ambivalencias han sido estudiadas de forma exhaustiva por tres politólogos, Howard Lavine (Universidad de Minnesota), Christopher Johnston (Universidad de Duke) y Marco Steenbergen (Universidad de Zúrich). En su libro *The Ambivalent Partisan: How Critical Loyalty Promotes Democracy*, estos politólogos realizaron un experimento muy interesante para corroborar que cuando una persona se convierte en ambivalente acaba teniendo opiniones menos

sesgadas. En primer lugar, cogieron una muestra de estadounidenses y los dividieron en dos grupos. Al primero de ellos se les pidió que escribieran dos cosas que no les gustaban del partido con el que se sentían identificados y dos cosas que les gustaban del partido rival. Al segundo grupo se pidió que hicieran lo contrario, que argumentaran dos cosas buenas de su partido y dos cosas malas del adversario. Con ello, pretendían conducir al primer grupo a un estado de ambivalencia («ni los adversarios políticos son tan malos, ni los políticos de nuestro partido son tan buenos») y, en cambio, reforzar las convicciones de los miembros del segundo grupo («Por supuesto, los nuestros son los buenos y los adversarios los malos»). Tras realizar esta pequeña «manipulación», se dieron cuenta de que los miembros del primer grupo, a los que se forzó a tener ciertas ambivalencias, acababan usando luego en menor medida el partido como fuente de información a la hora de formarse opiniones sobre algún tema que se les presentaba. Los ambivalentes no evaluaban la realidad por el color de sus gafas partidistas, sino que buscaban otras fuentes de información que no fueran su partido. El resultado es que las opiniones que se forma el votante ambivalente están menos sesgadas, o son menos partidistas.

El experimento de estos tres politólogos me parece muy inspirador, pues nos está dando una receta casera fácil y eficaz para lograr ser mejores demócratas. En efecto, a lo mejor no sea mala idea tener la costumbre de hacer este experimento en casa. Simplemente se debe coger un lápiz y un papel y forzarse a hacer una lista de cosas negativas del partido con el que simpatizamos y otra lista de cosas positivas de los partidos a los que jamás votaríamos. Las consecuencias de este ejercicio pueden ser beneficiosas y hacernos mejores ciudadanos. Si hacéis ese experimento estaréis, en cierto modo, inoculándoos una dosis de ambivalencia. Debo advertir que esta vacuna tiene efectos secundarios. Es probable que sientas que a tu alrededor aumenta el número de personas que te acusan del grave crimen de ser equidistante, de no tener convicciones e incluso de estar «blanqueando» al adversario. Es normal, muchos de los que tienen

un compromiso político intenso intentan evitar deserciones (o simples dudas) entre sus filas, y cuando detectan síntomas de ambivalencia a su alrededor buscan estrategias para elevar los costes de quienes sienten contradicciones y dudas.

UN HÉROE TRISTE

Cada vez que un votante cae en ambivalencias se pone una capa de héroe. Pero es, en la mayoría de las ocasiones, un héroe triste, que vacila antes de tomar decisiones y que incluso pierde la motivación para entrar en acción. Un héroe con capa, listo para defender la democracia, pero con un tono vital más bien bajo. Me explico. Como comenté al principio del capítulo, es cierto que las ambivalencias (ser consciente de que se tienen ideas contradictorias) nos pueden liberar de esas gafas partidistas que nos tiñen la realidad siempre del mismo color. Sin embargo, vivir con contradicciones nos lleva en ocasiones a estados de inacción. Y eso se debe esencialmente a dos motivos. Para que las personas entren en acción y participen en política, deben tener la sensación de que tienen las ideas claras, que una opción política es suficientemente atractiva como para asumir los costes de participar en la vida política. Salir a la calle a protestar, ir a votar el día de las elecciones, requiere de un esfuerzo que están especialmente dispuestos a asumir quienes creen que existen de forma clara buenos y malos. Hay que salir para hacer que ganen los buenos e impedir que lleguen los malos. Sin embargo, si una persona entra en ambivalencias y no tiene claro realmente si los suyos son tan buenos como deberían (o los malos tan malos como se les achaca), las motivaciones para participar se desploman. Ya no hay emociones intensas para defender una opción en lugar de otra. El segundo motivo es la presión social. Cuando una persona empieza a dudar puede sentir cierto rechazo de quienes le rodean, puede notar que no acaba de encajar en su grupo. Esto puede provocar desánimo o incluso llevar a mantener en silencio esa condición de ambivalencia para evitar el reproche del entorno.

Por este motivo, nuestro héroe ambivalente es capaz de ver el mundo menos sesgado y no comportarse como un *hooligan* defendiendo a los suyos incluso cuando no actúan bien. Pero, por otro lado, su situación dubitativa, su falta de certidumbre y convicciones fuertes, le llevan en muchas ocasiones a la parálisis, a quedarse en casa y no participar. Eso puede llegar a ser un problema, pues en democracia el poder solo escucha a quienes participan.

EN BUSCA DE LAS GRIETAS DEL ADVERSARIO

La lealtad es el dique de contención que tienen los partidos para evitar las fugas de votos. El material del que está construido ese dique es uno de los más duros que existen: la identidad. Mientras las personas estén vinculadas emocionalmente a ese partido, sientan que ese partido es su tribu, será difícil hacerles cambiar su voto. No solo por inercia («siempre he votado a los mismos, no voy a cambiar ahora») sino también por convicción inducida («siempre los votaré, porque son los mejores»). Como comenté en páginas anteriores, interpretamos la realidad a través de nuestras gafas partidistas para evitar caer en disonancias.

Entonces ¿no hay nada que haga cambiar de voto a los votantes partidistas? ¿Son un caso perdido para los adversarios políticos? En realidad, no. Como he comentado, en ocasiones pueden caer en ambivalencias imposibles de conciliar que pueden acabar precipitando la deserción del votante. En efecto, la ambivalencia es garantía de que las personas se formen opiniones menos sesgadas y es la antesala del cambio de voto. Los partidos políticos lo saben muy bien y por eso uno de sus objetivos principales en su estrategia electoral es intentar generar ambivalencias entre los votantes de otros partidos. Su misión es buscar alguna grieta en ese muro hecho de identidad.

En cierto modo, la competición política puede entenderse como la lucha de los partidos para abrir las grietas en los muros de los partidos adversarios. El escenario ideal para un partido es

lograr que en la agenda pública se instale un tema que genere consenso entre los suyos pero sea altamente divisivo para los votantes del partido rival. Con ello se logra que los simpatizantes cierren filas y refuercen sus lazos con el partido con el que simpatizan al mismo tiempo que se fomentan ambivalencias entre los votantes opositores. Los politólogos llamamos a estos temas (los que generan consenso entre los propios y división entre los adversarios) «temas cuña». Las cuñas son herramientas que se usan, entre otras cosas, para cortar la leña. Se busca una grieta en el tronco, se inserta la punta de la cuña y se golpea fuerte con el mazo para partirlo en dos. La estrategia política tiene un poco de técnica de leñador: hay que buscar dónde se encuentran las grietas del adversario y poner la cuña en la fisura para golpear con fuerza y romper el dique. Con ello se puede lograr que los votantes del adversario caigan en ambivalencias y, en última instancia, dejen de votarle.

Las grietas son los temas que pueden generar división entre los simpatizantes del partido rival. En el caso de España, por ejemplo, la derecha ha sido consciente durante mucho tiempo de que una de las grietas importantes del PSOE es el nacionalismo español. La identidad nacional española genera un gran consenso en el PP, pero divide profundamente al votante socialista. No es difícil conseguir que muchos simpatizantes socialistas entren en un estado de ambivalencia cuando la cuestión nacional se pone en primer plano. Entonces, las posiciones políticas del PSOE, más sensibles a las demandas de los nacionalismos periféricos, pueden provocar una colisión entre la lealtad partidista y la intensa identidad nacional española de muchos votantes socialistas.

El nacionalismo español es una fábrica de crear ambivalencias entre los simpatizantes de izquierdas. Y eso, claro, es muy atractivo para la derecha, pues cuando un votante cae en ambivalencias está en la antesala de cambiar su voto. Quizás no de pasar de votar del PSOE al PP, pero al menos de dejar de votar al Partido Socialista y abstenerse. La cuestión territorial ha sido tradicionalmente dañina para el PSOE en términos electorales. El proceso de paz en Euskadi y, sobre todo, la reforma del Estatut de Cataluña iniciada en 2004

por el presidente José Luis Rodríguez Zapatero hicieron que una porción importante de la agenda pública durante su primer mandato estuviera marcada por cuestiones relacionadas con el conflicto nacional centro-periferia. El desencanto que provocó la negociación entre el gobierno central y la Generalitat para aprobar un nuevo estatuto abrió una profunda grieta por la que salieron a borbotones muchos votantes socialistas nacionalistas españoles. Primero se fueron al PP y UPyD, y posteriormente a Ciudadanos. Durante los años posteriores esta crisis centro-periferia derivó en el llamado «proceso soberanista», una crisis constitucional de primer orden que fue un verdadero lastre para la izquierda a pesar de no estar en el gobierno. Y más recientemente, ya con Pedro Sánchez como inquilino en la Moncloa, la oposición ha seguido explotando la grieta del nacionalismo español. El hecho de que el PSOE cuente con ERC y Bildu en la mayoría parlamentaria es una fotografía que la oposición no ha cesado de señalar, pues es consciente de las profundas ambivalencias que genera en una parte del electorado socialista. El 29 de abril de 2022, la portavoz del PP en el Congreso de los Diputados afirmaba lo siguiente en una entrevista en TVE: «Estoy segurísima de que miles de votantes del PSOE, e incluso afiliados del partido, están decepcionados absolutamente con que ayer su partido llevara a cabo lo que llevó a cabo» (en *La Hora de la 1*). Lo que se llevó a cabo es un pacto para que Bildu apoyara al gobierno en una votación concreta en el Congreso del día anterior, pero es una frase que resume de forma muy clara la grieta que el nacionalismo causa en el PSOE.

El PSOE tiene muchas otras grietas importantes aparte del nacionalismo español. No es mi intención realizar una lista exhaustiva de ellas, pero sí me gustaría indicar otra grieta que ha cobrado mucha relevancia en los últimos años: el debate sobre la monarquía. Se trata de un tema que ha provocado una gran incomodidad en el Partido Socialista, pues divide profundamente a sus simpatizantes. La encuesta que realizó 40dB en 2021 para algunos medios españoles (como *La Marea* o *Público*) muestra de forma muy clara cómo el debate sobre la monarquía genera un consenso entre los votantes del PP, Vox y Podemos, pero provoca

división entre los del PSOE. Según la encuesta, ante un hipotético referéndum sobre la jefatura del Estado el 55 % de los votantes socialistas optaría por la república y el 30 % por la monarquía. Esta división contrasta con, por ejemplo, la unanimidad existente entre las bases de Unidas Podemos, entre las cuales solo el 2 % optaría por la monarquía parlamentaria como forma de gobierno. Las potenciales ambivalencias que puede generar este tema entre los votantes socialistas no son solo visibles en su postura ante un hipotético referéndum. Este colectivo tiene buena opinión del actual monarca, Felipe VI, al mismo tiempo que suspende de forma rotunda a Juan Carlos I. Los escándalos que se han ido conociendo del rey emérito no parecen haber contagiado a su hijo, pues la mayoría de los socialistas lo consideraban honrado. No es el caso de Unidas Podemos, entre cuyos simpatizantes la imagen de los monarcas es coherente y tanto padre como hijo cosechan suspensos y son percibidos como personas no honradas.

Estas cifras indican de forma inequívoca que la cuestión de la monarquía cumple los requisitos para ser considerada un tema cuña que puede emplear Podemos para erosionar las bases socialistas. Cada vez que la monarquía asoma la cabeza en la agenda pública, el PSOE se encuentra en aprietos. Según las encuestas publicadas sobre esta cuestión, la mayoría de los votantes socialistas no parecían hacer una enmienda a la totalidad a la monarquía: muchos siguen confiando en el actual jefe de Estado y lo consideran honrado. Aun así, no hay duda de que tras el desmoronamiento del juancarlismo y algunos mitos de la transición española, la tregua entre la monarquía y la izquierda española se ha quebrado. El debate sobre la forma de gobierno se ha convertido en los últimos tiempos en un tema cuña que incomoda al PSOE.

Las grietas abiertas en la izquierda europea

En la política europea existen otras grietas en el espacio de la izquierda muy relevantes y que están dañando de forma muy

considerable a los partidos socialdemócratas. Desde hace un tiempo, la política no puede entenderse como una lucha solo por las tradicionales cuestiones asociadas a las etiquetas ideológicas de izquierda y derecha, tales como la desigualdad, los impuestos, la redistribución de la riqueza o el grado de intervencionismo del Estado en la economía. En la actualidad cobra especial importancia un segundo eje de conflicto que se ha conocido como la batalla cultural. Se trata de cuestiones relacionadas con valores morales, como el nativismo (el nacionalismo de corte xenófobo) o las políticas de igualdad de género o relacionadas con los derechos LGTBI, entre otras. Asuntos como la inmigración, el euroescepticismo y la hostilidad en políticas que afectan a temas morales representan un reto para los partidos de la izquierda, pues suelen tener dificultades en conciliar a sus electorados con respecto a este tipo de cuestiones. En las bases socialdemócratas tradicionales, de clase social trabajadora, suele haber bolsas importantes poco simpatizantes con la inmigración, mientras que la izquierda de clases profesionales de sectores socioculturales (sector cultura, servicios sociales, educación, sanidad, cuidados, etc.), con mayor nivel educativo y empleos más estables, suelen ser mucho más liberales en torno a esta cuestión. Así pues, existe una grieta muy importante en la izquierda europea basada en estas cuestiones más de carácter cultural, pues por un lado tenemos una izquierda cosmopolita, pero por otro hay una izquierda autoritaria que simpatiza con un estado del bienestar chovinista (más redistribución, sí, pero solo para los de casa).

En el caso de nuestro país, según la última ola de la Encuesta Social Europea, los españoles de izquierdas suelen mostrar actitudes menos hostiles hacia la inmigración. Aun así, uno de cada cinco españoles de izquierdas (o que están «muy a favor de que el Gobierno reduzca las diferencias económicas entre ciudadanos») cree que, en mayor o menor medida, la inmigración hace que nuestro país sea peor. Son una minoría, sin duda. Y en otros países como Austria o Italia son muchos más quienes muestran estas posiciones de izquierda autoritaria. Y si nos centramos en las actitudes hacia el colectivo LGTBI, no parece que en España

existan contradicciones relevantes, pues ahí existe una alta correspondencia entre quienes se sienten de izquierdas en los temas económicos y quienes tienen una actitud positiva hacia este colectivo. En ese sentido España solo contaría con una izquierda autoritaria marginal en comparación con nuestro entorno, y muy por detrás de países como Italia, donde la mitad de los muy favorables a la redistribución son hostiles a que las parejas homosexuales puedan adoptar niños.

Por lo general, los partidos socialdemócratas europeos no suelen atender las demandas de este tipo de electorado que es de izquierdas en lo económico pero conservador en valores culturales como la inmigración, el feminismo o los temas relacionados con el colectivo LGTBI. Por este motivo muchos simpatizantes tradicionales de estos partidos pueden acabar viendo las contradicciones entre sus posturas en temas culturales y lo que defiende su partido. Cuando esta contradicción se hace evidente a ojos de estos votantes, pueden caer fácilmente en un estado de ambivalencia. Por eso, una de las principales grietas en los partidos de la izquierda se encuentra precisamente en las cuestiones de carácter cultural. La emergencia de un partido de extrema derecha responde en parte a su capacidad para detectar esta grieta y usar temas como la inmigración como una cuña para dividir a las bases socialistas y hacerse con una parte de la clase trabajadora.

Así pues, el rechazo a los inmigrantes ha provocado que muchos votantes socialdemócratas se hayan quitado sus gafas partidistas, se empiecen a cuestionar los postulados del partido al que se sentían tradicionalmente vinculados y hayan empezado a racionalizar menos a la hora de juzgar a los políticos. Esto ha llevado a muchos de ellos a engrosar las filas de la extrema derecha populista. Según los criterios que hemos planteado anteriormente, son héroes de la democracia, pues usan menos las gafas partidistas. Pero en ocasiones la consecuencia de esto es un voto de castigo que favorece a partidos radicales de dudoso pedigrí democrático.

Los héroes de la democracia

A estas alturas imagino que habréis constatado que nuestro héroe de la democracia no es precisamente glamuroso, sino que vive su condición con cierta tristeza, pues sus poderes son fruto de una decepción o desencanto. Es en cierto modo un héroe al estilo del magnate Bruce Wayne, que, a pesar de ser el salvador de Gotham City, vive atormentado por traumas del pasado, encapsulado en sí mismo y aislado de la sociedad. Es cierto que el votante ambivalente adquiere las habilidades que esperamos del buen demócrata, pues deja de ver el mundo tras sus gafas ideológicas y empieza a informarse por otras fuentes que no son las de sus afinidades partidistas. Eso le permite tener evaluaciones de la realidad menos sesgadas o ideologizadas. Y gracias a ello puede ejercer un control al gobierno más efectivo. Pero también es cierto que es un ciudadano al que las dudas y las contradicciones paralizan, le alejan de la política, y que en muchas ocasiones decide no participar.

También habréis observado que nuestro héroe no siempre tiene poderes. En realidad, todos somos potencialmente héroes, pues nadie está libre de caer en un estado de ambivalencia. El caso del PSOE y Pedro Sánchez que he expuesto en este capítulo creo que ejemplifica bien que la ambivalencia no es un atributo personal (como el color de los ojos o la altura) sino un estado emocional que puede cambiar. La caída de Pedro Sánchez por negarse a facilitar la investidura de Rajoy llevó a una porción de la izquierda a la ambivalencia durante un tiempo. Pero muchos colgaron la capa de héroes una vez que Sánchez ganó las primarias. De hecho, la ambivalencia es un músculo que se puede entrenar: si hacéis con frecuencia la lista de cosas malas de los nuestros y de cosas buenas de los rivales, el músculo de la ambivalencia se fortalece. Eso sí, no es algo que produzca bienestar y satisfacción, sino más bien al contrario. Las dudas causan dolor y pueden bajar la autoestima. De ahí que no sea un ejercicio que nos guste practicar con asiduidad.

Empezaba este capítulo asegurando que los votantes

ambivalentes son los héroes de nuestra democracia. Al menos en el sentido de que ven el mundo de forma menos partidista. Estoy seguro de que muchos verán con cierto desdén la idea de que ser «muy de Podemos» o «incondicional del PP» tenga que ser algo intrínsecamente malo. Y tienen toda la razón del mundo. El activismo político, el compromiso incondicional con unas ideas y, por qué no, con las siglas de un partido no tienen por qué ser siempre algo negativo ni perjudicial para la democracia. Más bien al contrario. Existen, pues, otros héroes más allá de los ambivalentes. Los activistas o los leales a unas ideas o partidos también pueden ser considerados héroes. Pero de ellos hablaré en los próximos capítulos.

5

La polarización en España

Bob Dandridge es un exitoso abogado del Upper West Side de Manhattan que cultiva ideas progresistas, se declara socialmente comprometido y nunca ha dejado de votar al Partido Demócrata. A pesar de su acomodada situación económica, Bob es un ferviente defensor de la igualdad, no le importa pagar sus impuestos y es compasivo con quienes han tenido peor suerte. Se considera culto, educado y tolerante. Sin embargo, desde hace unos meses Bob no está pasando por sus mejores momentos. Recientemente ha sufrido un infarto tras estallar un escándalo familiar. Su hijo Scott ha decidido, de forma repentina, afiliarse a las juventudes conservadoras del Partido Republicano y se ha convertido en un férreo defensor de la tenencia de armas. Bob es tolerante, pero, como es bien sabido, la tolerancia también tiene sus límites.

Puede que algunos lectores ya hayan reconocido quién es Bob Dandridge. O al menos quienes sean seguidores de Woody Allen. En efecto, se trata de uno de los protagonistas del musical *Todos dicen I love you*. La película narra de forma muy divertida el disgusto de Bob, interpretado por Alan Alda, cuando se da cuenta de que uno de sus hijos comulga con principios políticos opuestos a los suyos. Woody Allen presenta la repentina conversión al conservadurismo de Scott como una enfermedad incapacitante. Los editores no me permiten hacer *spoilers* en estas páginas, pero quienes (aún) no hayan visto la película deben saber que, como todo buen musical de Hollywood, la historia se resuelve con un final feliz para la relación entre Bob y su hijo.

Me gustaría que os pusierais, por un momento, en la piel de Bob Dandridge. ¿Qué sensaciones tendríais si vuestro hijo, vuestra pareja o vuestro mejor amigo se afiliara a la agrupación local del partido que detestáis? ¿Hasta qué punto estáis dispuestos a iros de cañas con alguien que piensa diametralmente lo opuesto que vosotros? Puede parecer que se trata de preguntas inocuas, pero en realidad abordan un fenómeno político de una enorme trascendencia. De hecho, los politólogos llevamos mucho tiempo preguntando sobre cuestiones tales como qué sentimientos nos despierta saber que un hijo o hija se casa con alguien que simpatiza con un partido rival. Creemos que este tipo de preguntas nos ayudan a comprender el grado de tolerancia y de polarización que existe en una sociedad.

La primera vez que un trabajo relevante preguntó por estas cuestiones fue en el siglo pasado, en 1963. Entonces, los politólogos estadounidenses Gabriel Almond y Sidney Verba publicaron *La cultura cívica*, un libro al que sin duda todos los estudiantes de ciencia política de cualquier facultad recuerdan con sumo cariño. Estos investigadores realizaron encuestas sobre actitudes políticas en cinco democracias del mundo en las que incluyeron preguntas acerca de las emociones que despertaba el tener amigos o familiares con ideologías políticas opuestas. Los resultados de su estudio mostraban que Estados Unidos era un país particularmente tolerante. La gran mayoría de los estadounidenses, al margen de su ideología, se mostraban indiferentes ante la eventualidad de tener un yerno (o una nuera) que tuviera afinidades políticas distintas a las suyas. Apenas el 4 % de los encuestados declaraban abiertamente que se sentirían disgustados. Las filias y fobias partidistas no parecían, en definitiva, ser un factor de división y enfrentamiento en la sociedad americana de los años sesenta. En esos años, el yerno incómodo más popular en Hollywood, Sidney Poitier en *Adivina quién viene a cenar esta noche*, no lo era por cuestiones ideológicas, sino por el color de su piel.

Puede que sorprenda que Estados Unidos fuera décadas atrás una sociedad en la que el partidismo no representara una fuente de rivalidad y de confrontación social. Más aún cuando en los últimos

años la imagen que ha transmitido ese país ha sido la de una guerra sin cuartel entre demócratas y republicanos. En realidad, Almond y Verba observaron que la tolerancia era también la pauta general en otros países. Tal vez los conservadores británicos y los alemanes del CDU veían con más reservas incorporar a un miembro nuevo de la familia que fuera de izquierdas, pero por lo general la tolerancia era la respuesta mayoritaria en esos dos países.

Italia era otra cosa. Sus datos mostraban que ya en 1960 era un país con electorados enfrentados y con escasa tolerancia entre simpatizantes de distintos partidos. Especialmente en los votantes democratacristianos. Entre este grupo, el rechazo que provocaba ver a un hijo yendo al altar con un socialista o comunista era mucho más elevado. En este caso, la mitad de los italianos conservadores aseguraban que vivirían esta situación con disgusto.

Almond y Verba realizaron sus encuestas en torno a 1960, un periodo en cierto modo marcado por amplios consensos entre los grandes partidos. Sin embargo, el paisaje actual poco tiene que ver con el que describieron en su libro. El rechazo a quien piensa distinto es hoy la tónica general en muchos países que no hace tanto tiempo se erigían como símbolos de la tolerancia en esa materia. Estados Unidos es un caso paradigmático. Si bien los viejos politólogos constataban una sociedad particularmente poco polarizada, hoy observamos con preocupación un escenario opuesto. Los estudios recientes muestran de forma clara que actualmente el rechazo entre simpatizantes de distintos partidos se ha disparado: la mitad de los republicanos rechazan a los demócratas y esta cifra es de un 30 % entre los demócratas.

Hoy vivimos en un mundo en el que las filias y fobias en política generan más confrontación y crispación. Cada vez toleramos menos a quienes simpatizan con opciones políticas rivales. La diferencia de opiniones en una discusión política provoca cada vez más incomodidad entre los contertulios que participan en ella. Recientemente, los politólogos solemos llamar a este fenómeno polarización afectiva. Este tipo de polarización se caracteriza por la distancia emocional entre la simpatía que nos

despiertan los conciudadanos que comparten nuestras afinidades partidistas y el rechazo que nos provocan quienes se declaran simpatizantes de otros partidos. En este capítulo me gustaría hacer un repaso a este debate, centrándome especialmente en España. ¿Realmente vivimos en un país tan polarizado? ¿Es algo nuevo o un fenómeno que se ha producido recientemente?

¿QUÉ ES LA POLARIZACIÓN?

Empecemos por el principio. La palabra «polarización» es sin duda una de las que están más de moda en el vocabulario político. ¿A qué nos referimos cuando hablamos de que España se está polarizando? ¿Qué significa exactamente polarización? Al menos para el gremio de los politólogos polarización puede hacer referencia a distintos fenómenos relacionados entre sí pero conceptualmente diferentes. Es necesario, pues, especificar primero a cuáles de ellos nos estamos refiriendo exactamente.

En primer lugar, la polarización significa la disparidad ideológica de los distintos partidos políticos. Es decir, cuán diferentes son las propuestas políticas que plantean los partidos. La política puede estar fundamentada en unas élites políticas que muestran grandes consensos o, por el contrario, que presentan propuestas muy dispares entre sí. En otras palabras, la oferta política que tiene un país determinado puede ser poco o muy polarizada. Puede servirnos de ejemplo el debate sobre la monarquía en nuestro país. Durante décadas, la polarización en torno a la monarquía fue excepcionalmente baja, pues la gran mayoría de los partidos relevantes aceptaban la monarquía parlamentaria como la forma de gobierno idónea para España. Incluso los partidos de tradición republicana abrazaron el juancarlismo como parte del consenso alcanzado durante la transición democrática. Así pues, a la hora de ir a votar, los españoles apenas podían percibir diferencias relevantes entre los partidos políticos en cómo debía organizarse la jefatura del Estado. Sin embargo, desde 2014 la polarización en torno a esta materia ha

aumentado de forma muy considerable tras la irrupción de Podemos y su impugnación de muchos de los consensos de lo que denominaron «régimen del 78». Hoy la monarquía se ha convertido en uno de los temas recurrentes en la confrontación entre partidos. Los escándalos de corrupción del rey emérito han ayudado a que esta cuestión cobre relevancia en la agenda pública, a que tenga más notoriedad en el debate político. No obstante, es muy probable que, sin la irrupción de Podemos, la polarización se hubiera mantenido en niveles bajos a pesar de esos escándalos.

Hay quienes consideran que cuando las élites fomentan grandes consensos, también ayudan a construir sociedades más cohesionadas. Sin embargo, la existencia de cierta polarización entre la oferta política puede interpretarse también como algo deseable, con efectos favorables para la calidad democrática. Por un lado, la polarización ofrece a los ciudadanos un menú político más variado, a menudo más ajustado a las preferencias divergentes que existen en una sociedad. La polarización es una condición necesaria para que un tema sea políticamente relevante. Esto ya lo advertían los politólogos de mediados del siglo pasado: sin polarización entre partidos, los temas dejan de importar a la hora de ir a votar. Y es que si todos los candidatos prometen que harán políticas similares, entonces ¿por qué deberíamos tener en cuenta ese tema cuando decidimos nuestro voto? Cuando impera el consenso, o las diferencias son esencialmente cosméticas o de matiz, las elecciones dejan de ser útiles como una forma de condicionar las políticas públicas. El voto se convierte en un mecanismo para evaluar la capacidad de gestión, la competencia o carisma de cada uno de los candidatos, pero en ningún caso en una herramienta para decidir qué políticas debe perseguir el próximo gobierno.

Para muchos politólogos un segundo efecto saludable de la polarización ideológica de los partidos es que pone las cosas más fáciles a la gente a la hora de ir a votar. Si los candidatos presentan propuestas muy dispares entre sí, los votantes pueden tener menos dudas sobre el perfil ideológico del menú partidista. Eso ayuda a que la gente se equivoque menos a la hora de elegir qué partido

representa mejor sus intereses. Desde esta perspectiva, la polarización favorece que votemos «correctamente».

¿Está España polarizada de este modo? En un trabajo que realicé hace un tiempo con la politóloga de la Universidad de Georgetown Laia Balcells pudimos constatar que, entre las numerosas políticas que analizamos, la religión y el nacionalismo eran los dos temas en los que se consideraba que los partidos estaban más polarizados. En cambio, en otras políticas potencialmente de enorme relevancia como la política fiscal se percibían menos diferencias entre partidos.

Una segunda forma de entender la polarización es dejar las élites a un lado y centrarse en cuán dispares son las preferencias políticas de los ciudadanos. Una sociedad puede estar muy dividida (o polarizada) en torno a algunas cuestiones políticas y puede gozar de grandes consensos en otras materias. El sociólogo del CSIC Luis Miller mostraba en un informe de 2020 que en España estamos polarizados no tanto en políticas públicas concretas como la sanidad, los impuestos o los servicios públicos en general, como en cuestiones de carácter más identitario como es la ideología o las preferencias territoriales. Aun así, las encuestas del CIS indican que en materia fiscal la polarización ha aumentado especialmente tras la irrupción de Vox en la escena política. Desde entonces, la discrepancia entre los españoles de izquierda y de derecha en torno a la carga impositiva en nuestro país se ha disparado.

La polarización ideológica de los partidos y la de los ciudadanos están por supuesto relacionadas. Los políticos intentan ajustar sus propuestas políticas a las demandas sociales, por lo que si una sociedad está muy dividida en torno a una política concreta, probablemente los partidos se harán eco de esta confrontación y la incorporarán a la competición política.

Con todo, es un error pensar que los políticos simplemente se acomodan a las preferencias de los ciudadanos. La idea de que las divisiones en la sociedad son las responsables de configurar las divisiones entre los partidos políticos es una visión parcial de lo que ocurre en política. La realidad es más compleja, pues los políticos no siempre acatan pasivamente lo que les rodea, sino que

son en gran parte agentes que construyen nuevas realidades. Con sus discursos y propuestas políticas son capaces de crear o alimentar divisiones sociales que estaban en estado de latencia. Por ejemplo, ¿por qué en España encontramos tradicionalmente poca polarización en cuestiones de inmigración? Quizás España sea un país especialmente tolerante con las minorías. Es una conclusión halagadora. No obstante, tal vez una parte importante del mérito la tienen las élites políticas que no han querido politizar esta cuestión. Durante mucho tiempo, PP y PSOE decidieron no usar la inmigración como un elemento de confrontación política. En ocasiones han mostrado distintas posiciones sobre la política de inmigración, sin duda. Pero siempre dentro de unos límites y lejos de alcanzar los niveles de polarización en esta materia que hay en otros países. Esa falta de confrontación en torno a la inmigración puede ser también una explicación de por qué en nuestro país este tema no ha provocado una particular confrontación social. Si las élites son agentes de polarización, entonces tal vez no debamos esperar que la tolerancia en España en este aspecto sea algo inmutable. Si se propaga un discurso xenófobo entre las élites políticas, tal vez por un eventual éxito de la derecha radical, es probable que nos encontremos una ruptura de consensos en esa cuestión.

Cuando la polarización es algo emocional

Hasta ahora he hablado de una polarización de carácter ideológico, que hace referencia a la existencia de consensos o diferencias en las preferencias políticas de una sociedad o en las propuestas programáticas de los partidos. Sin embargo, mi sensación es que cuando en España se hablaba en el pasado de crispación y hoy se habla de polarización, no se emplean esas palabras en este sentido. En realidad, me parece que se les da una acepción más emocional, de afección a los que son del mismo grupo ideológico y de rechazo a quienes tienen afinidades políticas distintas. No se trata tanto, pues, de las discrepancias de tipo ideológico o acerca de cómo

debería ser una política determinada. Se trata más bien de una sensación de identidad y sentimiento de pertenencia, de lazos de solidaridad y comprensión entre los del grupo al que se pertenece en contraposición con quienes forman parte de otras tribus ideológicas. Este tipo de polarización tiene como origen la conformación de la identidad, algo de lo que ya hemos hablado en el capítulo 2. La categorización del mundo entre nosotros y ellos, nuestra tribu y las otras tribus, junto con la necesidad de fomentar la autoestima ensalzando las virtudes de los nuestros y exagerando los vicios de los otros. La construcción de identidades lleva aparejada casi inevitablemente la formación de estereotipos negativos en la percepción de los demás. Es cierto que, como comenté en el capítulo 2, algunos psicólogos no creen que sea algo inherente a la identidad social, pues en ocasiones puede haber procesos de identificación o adhesión a un colectivo sin que eso conlleve necesariamente tener una opinión negativa de los otros grupos. Sin embargo, en contextos de competición y polarización, es extremadamente fácil que se produzca el rechazo a los demás, especialmente cuando las élites políticas activan mensajes de confrontación y rivalidad.

En la ciencia política, a este tipo de polarización la llamamos afectiva, en lugar de ideológica. Como ya avanzaba en la introducción al capítulo, la polarización afectiva se puede definir de forma muy concisa como la distancia emocional entre el afecto que tenemos hacia nuestro grupo (nuestro partido y sus votantes) y el rechazo que nos despiertan los otros grupos (el resto de los partidos y sus votantes). Así pues, esta polarización de carácter afectivo no consiste solo en rechazar o valorar muy mal a quienes no forman parte de nuestro grupo, sino también en las emociones positivas que nos despiertan los nuestros. Si detestamos a quienes votan distinto que nosotros, pero tampoco soportamos a los que votan igual, entonces estaríamos ante una sociedad desafecta, pesimista o huraña, pero en ningún caso polarizada afectivamente. Para que haya polarización es tan importante ser un *believer* de tu grupo como un *hater* de quienes no pertenecen a él, aunque algunos politólogos consideren que la polarización de este tipo se

construye particularmente por medio del rechazo a los demás, en lugar de por el amor a tu propio colectivo.

La polarización afectiva en España

Normalmente, cuando los politólogos hablan de polarización afectiva se centran en los cambios que se han producido en las últimas décadas en Estados Unidos. Como ya he comentado, hoy los americanos son mucho menos tolerantes hacia quienes simpatizan con un partido distinto. Pero recientemente ya han aparecido algunos trabajos fuera de Estados Unidos que también dan cuenta de la importancia de este fenómeno en otros países, incluida España. De hecho, los trabajos comparados suelen señalar que nuestro país está particularmente polarizado, por encima de países europeos como Francia o Alemania e incluso Estados Unidos. En todo caso, los datos que usan estos trabajos para el caso de España suelen ser algo viejos, de 2008, más cercanos a la época de la crispación de Zapatero que a la época posterior a la ruptura del sistema de partidos.

Pero ¿cómo de polarizada está la España de hoy con respecto a la de ayer? No gozamos de buenos datos para poder mirar la evolución a lo largo del tiempo. A pesar de ello, junto con la politóloga y compañera de la Universidad Carlos III de Madrid Sandra León realicé una investigación publicada a principios de 2021 en la que intentábamos buscar estrategias con los datos disponibles en el CIS para ver su evolución en las dos últimas décadas. En ese trabajo concluíamos que en efecto la España de 2020 estaba más polarizada que la de dos décadas atrás. No obstante, es más difícil establecer exactamente en qué momento se produjo este aumento de la polarización, pues cambia en función de qué tipo de datos usamos. Algunos son compatibles con que la polarización se intensificó con la llegada de la estrategia de la crispación en los años de gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero. En ese momento la discrepancia entre el afecto al partido que se vota y el rechazo al resto de los partidos se intensificó muy

notablemente y se mantiene a un nivel alto a partir de entonces. En cambio, si medimos la polarización con otros datos parece que el aumento se produjo más recientemente, con la ruptura del sistema de partidos y la llegada de Podemos, Ciudadanos y, posteriormente, Vox. Los trabajos más recientes coordinados por Mariano Torcal, de la Universidad Pompeu Fabra y probablemente quien más ha investigado esta cuestión, también indican que la polarización durante el periodo de Zapatero fue particularmente intensa, se redujo durante los años de mandato de Rajoy y se volvió a intensificar con la ruptura del sistema de partidos.

Que la polarización afectiva haya crecido con la irrupción de fuerzas como Podemos y Vox me parece en parte lógico. En cierto modo es esperable que los sentimientos de rechazo hacia el rival aumenten cuando las élites políticas presentan propuestas más divergentes y cuando existe una percepción de que en las elecciones hay más en juego.

Aun así, también me parece razonable pensar que la polarización no sea un fenómeno tan nuevo y que ya creciera durante los años de Rodríguez Zapatero. Algunos analistas etiquetaron ese periodo como los años de la crispación. Fueron tiempos marcados por la ruptura de grandes consensos en políticas como la organización territorial del Estado o la lucha contra ETA. La crispación iba mucho más allá de las diferencias de propuestas políticas. Se enraizaba en una disputa de trincheras, de rechazo visceral del rival. En su momento, en las páginas de *El País*, el periodista Joaquín Estefanía resumió esa estrategia de la siguiente forma: «la desmesura en la crítica al adversario sin respeto a las reglas que exigen la cortesía parlamentaria [...], la magnificación de los errores de los demás, así como las más mínimas discrepancias con ellos [...], desautorizando las iniciativas del Gobierno no en función de sus resultados sino de las perversas intenciones que se le atribuyen». En definitiva, la disputa política desde una perspectiva tribal, más que de contraposición de propuestas políticas, algo que se parece mucho a la idea que hoy tenemos de lo que los politólogos hemos bautizado como polarización afectiva. La definición de Estefanía es de 2007, pero

muestra un paisaje que en muchos aspectos es parecido al que tenemos hoy en día. Puede que entonces no lo llamáramos polarización afectiva, pero probablemente se parecía mucho.

La teoría de las dos orillas

Durante la primera mitad de la década de 1990, Julio Anguita, el entonces coordinador general de Izquierda Unida, popularizó la teoría de las dos orillas (ideológicas). Según esta versión, la política debía entenderse de forma bipolar: un partido o bien se encontraba en la orilla izquierda o bien en la orilla derecha. Los matices o las zonas grises se las lleva la corriente del río que separa ambas orillas. En su momento la teoría de las dos orillas permitía a Julio Anguita argumentar de forma visual que IU era la verdadera izquierda, pues el resto de las formaciones políticas, incluido el PSOE, se situaban en la otra orilla. Una visión simple, polarizadora, que pretendía hacer entender de una vez por todas a los españoles de izquierdas qué partido debían votar.

Desde el punto de vista de la polarización afectiva, la política española se parece cada vez más a ese ecosistema de dos orillas ideológicas que dibujaba Anguita. Las afinidades con los partidos del mismo bando parecen aumentar a la par que crece la animadversión hacia los partidos de la otra orilla ideológica. Dicho de otro modo, cada vez existe más sintonía entre los votantes de los partidos de izquierda por un lado y la derecha por el otro. El rechazo que sentían los votantes de Podemos por el PSOE y viceversa es cada vez menor. Lo mismo ocurre entre Vox y el PP. Así pues, la polarización en España cada vez está menos estructurada en torno a los partidos y más en torno a una lógica de trincheras ideológicas.

Izquierda contra derecha. Una visión simple y polarizada de la realidad que, a mi entender, no parecía ser el destino que aguardaba al fin del bipartidismo en España. Inicialmente la irrupción de Podemos y Ciudadanos parecía llevar la política española lejos de una concepción de dos orillas ideológicas. Por un

lado, el discurso populista del primer Podemos buscaba cambiar el marco de competición, superando las coordenadas clásicas de izquierda-derecha. Por otro lado, Ciudadanos se presentaba como un partido liberal, regeneracionista, capaz de pactar tanto con el PSOE como con el PP en función de la coyuntura.

Inicialmente, pues, parecía que los partidos querían empujar la política española en una dinámica algo más compleja que la de las clásicas dos orillas ideológicas. Sin embargo, las lógicas izquierda-derecha se fueron imponiendo. Podemos renunció a su estrategia populista a inicios de 2016. Tras las elecciones generales, el discurso del partido empezó a pivotar en torno a la necesidad de conformar un gobierno de izquierdas con el PSOE. El viraje estratégico de Podemos se consolidó con el «pacto de los botellines» y la creación de una coalición electoral con Izquierda Unida. Fue entonces cuando la formación de Pablo Iglesias abandonaba definitivamente la estrategia populista de Errejón y se transformaba en un partido de izquierdas.

El viaje de Ciudadanos hacia la lógica de las dos orillas fue posterior. Inicialmente, el partido se caracterizó por una política de pactos a dos bandas, en función del contexto. Incluso fue capaz de acordar una investidura con Pedro Sánchez en 2016, algo impensable hoy en día. Sin embargo, en 2018 Rivera vio una ventana de oportunidad para reemplazar al PP como primer partido de la derecha. En ese momento, Ciudadanos se convirtió en uno de los más fervorosos defensores de la política de bloques ideológicos. El PSOE dejó de ser un socio aceptable y los gobiernos pasaban por acuerdos con el PP, aunque eso supusiera depender del voto de la extrema derecha. La imagen más gráfica de hasta qué punto Ciudadanos apostó por la política de bloques fue cómo Albert Rivera rechazó incluso reunirse con Pedro Sánchez durante las rondas de negociaciones para la investidura tras las elecciones generales de 2019. Solo amagó con facilitar la investidura de Sánchez en septiembre de ese año, cuando las encuestas auguraban el colapso de su partido y quedaban ya pocos días para que se activara una repetición electoral. Bajo el liderazgo de Inés Arrimadas, Ciudadanos intentó en algunas ocasiones retomar la

senda original del partido, pero los sondeos electorales auguran que ese cambio llega tarde.

Irónicamente, la llegada de Vox al escenario político reforzó aún más esta posición bipolar de dos orillas. Vox, al menos hasta 2022, cuando escribo estas líneas, no ha apostado por una estrategia de corte populista que supere las etiquetas ideológicas como hizo en su momento Podemos o como han intentado hacer muchos partidos de derecha radical en países de nuestro entorno. Vox se ha acomodado a las lógicas de izquierda-derecha, ha tenido siempre como socio al PP, con quien ha sido sorprendentemente dócil a la hora de alcanzar acuerdos de gobierno. El fenómeno de Vox sigue siendo algo aún desconcertante, al menos para mí. El partido aún no sabe exactamente qué perfil tomar: la mayor parte del tiempo parece comportarse como una escisión del sector más radical del PP, pero en ocasiones intenta tocar las teclas típicas de los partidos populistas de derecha radical, con un discurso nativista, centrado esencialmente en la xenofobia y el rechazo a una clase política desconectada de las necesidades del español de la calle. Vox juega de forma ambivalente entre estas dos estrategias. En cierto modo, da la impresión de que, por un lado, Vox intenta, racionalmente, convertirse en una extrema derecha moderna como el Frente Nacional francés; sin embargo, emocionalmente no es capaz de romper con el PP, un partido en el que han militado muchos de sus líderes anteriormente.

Ese dilema interno se hizo muy visible en la moción de censura que Vox presentó contra Pedro Sánchez en octubre de 2020. Durante su intervención, Santiago Abascal articuló un discurso con todos los ingredientes de la extrema derecha populista. Sus ataques no se dirigieron solo al gobierno sino también a la oposición. Sin embargo, ante una réplica muy dura de Pablo Casado hacia Vox, en la que aseguraba romper con este partido («hasta aquí hemos llegado»), Abascal, en lugar de alegrarse de que el PP entrara en la confrontación, se mostró agraviado y dolido. Empezó la moción marcando perfil de extrema derecha populista; la terminó de nuevo como una especie de Unidad Alavesa a la española.

En definitiva, con la ruptura del sistema de partidos parecía que España se dirigía hacia un escenario nuevo y complejo que intentaba superar las lógicas izquierda-derecha clásicas. Pero progresivamente fue mutando y regresando a las coordenadas de competición tradicionales.

La polarización que existe en la sociedad es en gran parte deudora de cómo los partidos estructuran la competición política. No es casual que observemos cómo cada vez más la polarización afectiva en nuestro país se estructura en torno a una lógica de bloques ideológicos (izquierda vs. derecha) en lugar de en torno a una lógica partidista. Esto responde a cómo los partidos están configurando cada vez más una política de dos orillas. No hay duda de que los políticos son plenamente conscientes de que ellos son en parte responsables de la polarización que hay en la sociedad. Otra cuestión es que lo admitan abiertamente en público. Sin embargo, el entonces líder del PP, Pablo Casado, sí lo dejó patente en una intervención del 24 de febrero de 2021 en el Pleno del Congreso de los Diputados:

> La tarea que usted [Pedro Sánchez] y yo debemos compartir es ensanchar el espacio de la moderación y hacerlo tan grande como para que los dos podamos ganar dentro de él.

Esta cita de Pablo Casado me parece particularmente interesante desde un punto de vista politológico, pues se constata de forma muy clara en palabras de un líder político que los espacios políticos no deben considerarse como estáticos e inmutables, sino que son moldeables y dependen en gran parte de las estrategias de los partidos políticos. La competición para ganar a los votantes que están en ese «espacio de la moderación» no debe entenderse como un juego de suma cero: lo que gane el PP será a costa del PSOE o viceversa. El tamaño de los espacios no es fijo, sino que se configuran y moldean. A mi modo de ver, Casado en esa intervención solicitaba a Pedro Sánchez buscar fórmulas para reducir la polarización de la oferta política, y con ello lograr también una reducción de la polarización en la sociedad. Con ello, los partidos ideológicamente más extremos perderían atractivo

electoral a favor de los dos grandes partidos más moderados. La cita me parece muy destacable porque es un recordatorio en boca de un líder político de que la polarización depende, al menos en parte, de las estrategias de las élites.

La peluquera de Aluche

Tras un breve periodo de destierro en Logroño, Juan Carrasco regresa a Madrid para impulsar Vamos Juan, la nueva plataforma electoral con la que quiere regresar a lo más alto de la política nacional. Para lograr arrancar su proyecto, el asesor de campaña le aconseja como primer movimiento incorporar en sus listas a alguna víctima. Algún damnificado de una catástrofe natural, un superviviente de un atentado terrorista o alguien que haya vivido recientemente algún suceso que le dé notoriedad pública. La tesis del asesor es que todo partido político debe tener una víctima en sus filas, alguien con quien se pueda empatizar, conectar con su dolor, para lograr superar la confrontación partidista del día a día. En el caso de Juan Carrasco, la víctima que incorpora en sus listas es una humilde peluquera del barrio madrileño de Aluche, que recientemente ha irrumpido en la agenda mediática debido a que su marido, militar de profesión, ha sido secuestrado mientras estaba destinado en Afganistán.

La peluquera de Aluche de la serie española *Vamos Juan* (*spin off* de *Vota Juan*) (y de su secuela *Venga Juan*) es, en definitiva, un antídoto a la polarización partidista. En unos tiempos en los que los ciudadanos, a la hora de votar, nos movemos por las emociones negativas que nos despiertan los candidatos, puede ser interesante para cualquier partido contar con alguien que genere consenso y despierte simpatía al máximo número de personas, independientemente de sus afinidades políticas. No es necesario que sea una víctima de alguna catástrofe, como ironizan en la serie *Vamos Juan*, pero sí que sea alguien capaz de generar consensos en un entorno altamente polarizador.

No obstante, la pregunta que debemos hacernos es si

realmente alguien puede escaparse de ese contexto polarizador. Una persona que a priori podría ser un personaje de consenso puede convertirse rápidamente en un peón más de la confrontación partidista. Cuando alguien decide entrar en las trincheras partidistas, puede perder rápidamente su transversalidad y capacidad de despertar simpatías en las dos orillas. Fijaos por ejemplo en el caso del astronauta español Pedro Duque. Un héroe nacional, un referente de éxito que ha llegado a lo más alto, tanto en sentido figurado como literal. Y aun así, una vez que se convierte en ministro socialista, las valoraciones entre los votantes del PP ya fueron de un sonado suspenso, apenas unas décimas por encima de la media del resto de los ministros. El astronauta Duque era una celebridad antes de entrar en política, pero fue arrollado por un contexto de polarización.

La polarización y sus males para la democracia

Hay motivos para estar preocupados por la creciente polarización en muchas democracias. O al menos así lo creen muchos politólogos, pues opinan que sus efectos sobre la calidad democrática son numerosos y en ocasiones muy nocivos. Las visiones negativas de quienes no son del partido con el que uno simpatiza representan una amenaza para la calidad y eficacia de los gobiernos, pues impide que se alcancen los consensos necesarios para reformas duraderas. La polarización también erosiona la tolerancia de los ciudadanos al pluralismo o hace que se perciban los adversarios políticos como peligrosos. Algunos trabajos recientes sobre esta cuestión muestran cómo en Estados Unidos la polarización deteriora el apoyo a las normas más básicas en las que se sustenta la democracia liberal, como son la separación de poderes, la igualdad política o la libertad de expresión para las personas que opinan distinto.

En última instancia, la polarización puede llegar a poner en peligro un elemento central de la democracia: el consentimiento de los perdedores. Si los adversarios se perciben como peligrosos, se

considera que deberían tener menos altavoces y estar incluso fuera de los espacios de debate, probablemente sea más fácil que se ponga en cuestión una hipotética victoria electoral del partido rival. El caso de la derrota de Donald Trump en 2020 es un ejemplo paradigmático de cómo la polarización puede acabar minando la legitimidad de los resultados electorales e incluso impulsando actos tan graves como el asalto del Capitolio. Las encuestas posteriores a las elecciones presidenciales mostraban cómo en torno al 60 % de los votantes republicanos no consideraban a Joe Biden como ganador de las elecciones y cerca de la mitad de ellos no aceptaban los resultados de las urnas como legítimos. Son cifras escalofriantes para la llamada primera democracia del mundo. Especialmente si las comparamos con los porcentajes de aceptación en las controvertidas elecciones entre Al Gore y George Bush. Incluso en ese contexto, en el que el resultado dependía de un puñado de votos en el estado de Florida, la mayoría de los votantes demócratas aceptaron que el candidato republicano George Bush debía ser considerado como el presidente legítimo.

6

Polarización, catalanofobia y la Corona

Cuando hablamos de polarización solemos pensar esencialmente en cómo nos dividen nuestras identidades partidistas. En parte tiene sentido que así sea, pues los partidos políticos son actores centrales en nuestras democracias representativas. La mayor parte de las veces que hablamos de política, lo hacemos desde las coordenadas partidistas. Solemos catalogar a las personas en función de si tienen filias (o fobias) a una u otra formación política. Como comentaba en el capítulo 2, muy probablemente si preguntamos a la gente que se defina políticamente, la mayoría de las respuestas recurran a sus afinidades partidistas.

Sin embargo, en política hay vida más allá de los partidos políticos. Existen otras categorías susceptibles de generar identidades políticamente relevantes. Especialmente en España, donde el conflicto territorial es un tema que siempre copa una parte muy relevante de la agenda pública. ¿Existe una polarización afectiva entre territorios como ocurre entre partidos? De esto sabemos poco a pesar de tener un enorme interés en nuestro país. Y aparte de los conflictos partidistas y territoriales existen otras fuentes potenciales de confrontación y polarización. Una de las que desde hace años me despiertan un particular interés es el debate en torno a la jefatura de Estado. ¿Existe también una polarización de tipo emocional de adhesión o rechazo en torno a la monarquía? ¿Existe confrontación entre republicanos y monárquicos? Se trata de preguntas que seguro que despiertan la curiosidad de más de un lector. He de reconocer que por el momento no tenemos

demasiados datos que nos ayuden a responder a estas preguntas. Aun así, en las siguientes páginas ofreceré algunas reflexiones a partir de la escasa pero interesante información de la que disponemos.

La polarización territorial en España

Empecemos por el conflicto territorial, probablemente una de las categorías identitarias más importantes en nuestro país. En 2019, el organismo demoscópico público de la Generalitat, el CEO (lo que podríamos llamar el CIS catalán), realizó una encuesta monográfica sobre el conflicto territorial en España. Entre las numerosas e interesantes preguntas que recogía esa encuesta se incluyó la simpatía y antipatía que suscitaban los ciudadanos de las diferentes comunidades autónomas. Se trata de una pregunta muy interesante pero que apenas se ha formulado en nuestro país. Ciertamente, el CIS la incluyó en 1996, pero desde entonces no me consta que lo haya vuelto a hacer ninguna encuesta demoscópica hasta la que realizó el CEO en 2019. En concreto, la pregunta que se incluyó en ambas encuestas es la siguiente:

> Ahora quisiera que me dijera cuáles son sus sentimientos de simpatía o antipatía hacia los habitantes de cada una de las diferentes Comunidades. Utilice para ello una escala de 0 a 10, teniendo en cuenta que el 0 significa que «le caen muy mal», el 5 que «no le caen ni bien ni mal» y el 10 que «le caen muy bien».

A cada encuestado se le pedía que valorara tanto a los habitantes de su comunidad autónoma como a los de otras regiones. Así pues, esta pregunta es un termómetro de simpatía-rechazo que nos permite estimar la polarización afectiva de la misma forma que lo hacíamos antes con los partidos políticos. Con esta información es sencillo hacernos una idea del grado de polarización afectiva entre territorios, contrastando la afinidad que sentimos con los conciudadanos de la misma región con el rechazo que nos provocan quienes viven en otras regiones.

¿Existe realmente confrontación entre territorios como ocurre

en el caso de los partidos políticos? ¿Tenemos más afinidad con quienes viven en nuestra misma comunidad autónoma que con quienes son de otras regiones? ¿O la idea nacional de España se impone a la realidad autonómica de nuestro país? A mí me parecen incógnitas muy interesantes, sobre las que apenas sabemos nada más que especulaciones e intuiciones sin excesivo fundamento.

Veamos qué nos dicen los datos. De las encuestas del CIS y del CEO debemos concluir que no existe una polarización territorial relevante si lo miramos a nivel general. La mayor parte de los españoles ven con buenos ojos a los que viven en otras regiones, por lo que no existe una confrontación territorial de afecto-rechazo en función de la región donde se reside. De media, los españoles valoran con un notable alto a los habitantes de su propia región (una media de 8,5 sobre 10) y, como era de esperar, algo menos a los de otras regiones (un 6,8 sobre 10). Así pues, la diferencia entre la valoración de los conciudadanos de la región y la de los que viven en otras regiones es de menos de dos puntos. Se trata de una diferencia moderada, si la comparamos con la que vemos en relación con los partidos políticos, que es de más del doble según algunos trabajos.

En definitiva, no existe por lo general una gran confrontación territorial basada en comunidades autónomas. La región no estructura una lucha de identidades, como sí veíamos en el caso de los partidos políticos. Es cierto que existe algo más de polarización en Asturias y Canarias, los primeros porque se valoran especialmente bien y los segundos porque valoran al resto de las comunidades especialmente mal. En todo caso, las diferencias no pasan de ser anecdóticas y sin ninguna trascendencia. ¿Qué significa eso? La respuesta es que, por lo general, la identidad española ejerce un efecto cohesionador que amortigua en gran medida las potenciales diferencias identitarias entre regiones.

Ahora bien, hay excepciones. Hay un colectivo en España que sí genera particulares antipatías: los catalanes. Los catalanes se encuentran en la cola del *ranking* de simpatías. En realidad, los catalanes son los únicos que realmente se desvían del resto de las comunidades autónomas. La simpatía que generan los catalanes es

de 5,7 sobre 10, una nota muy inferior a esos notables que cosechan el resto de las comunidades autónomas, incluidas las regiones históricas como el País Vasco o Galicia.

Se puede ver el vaso medio lleno. La valoración está por encima del cinco; de ser un examen, lo aprobaríamos con cierta holgura. Pero también se puede ver el vaso medio vacío. Los catalanes caemos mal a uno de cada cuatro españoles. Y entre los extremeños y los castellano-manchegos la antipatía que despertamos es incluso mayor, de casi un 40 %. Son cifras muy elevadas si las comparamos con otras regiones, pues la tasa de rechazo que producen apenas alcanza el 7 %. Dicho de otro modo, la antipatía que despiertan los catalanes no es mayoritaria, pero sí muy superior a la que generan los habitantes del resto de las comunidades autónomas.

El grado de simpatía que despiertan los catalanes es más propio de un país extranjero que de una comunidad autónoma. En eso, los catalanes sí se parecen a un Estado independiente. En algunas encuestas del CIS se pregunta por el grado de simpatía/rechazo que suscitan los habitantes de otras partes del mundo. Las valoraciones que reciben ciudadanos como los rusos, los asiáticos o los europeos del este (polacos, húngaros, etc.) en esas encuestas son similares a las que obtienen los catalanes. En definitiva, entre los españoles, los sentimientos de adhesión y simpatía que generan catalanes y polacos son parecidos, lo que no deja de tener su gracia.

Este mapa de filias y fobias de España tiene un protagonista indiscutible: Cataluña. En el pasado, cuando el conflicto con ETA estaba activo, también se sumaba el País Vasco a la lista de los conciudadanos que generaban una mayor polarización en afectiva. Pero en la actualidad, en términos de contraposición afecto-rechazo, existen esencialmente dos grupos claramente diferenciados: los catalanes, por un lado, y el resto de los españoles por el otro.

Aun así, existe cierta variación entre regiones. Si nos fijamos por comunidades autónomas, la polarización afectiva con respecto a los catalanes (es decir, cómo se valoran ellos en contraposición a

cómo valoran a los catalanes) es especialmente intensa entre los asturianos, seguida por los casos de los cántabros y los extremeños. La distancia emocional entre esas comunidades autónomas y los catalanes es muy elevada, aunque más baja que la que se observa entre partidos políticos usando escalas similares.

En el lado opuesto, se encuentran las comunidades catalanoparlantes y con lenguas propias: Baleares, Navarra, Galicia y muy especialmente el País Vasco. Es en cierto modo razonable que en este segundo pelotón haya menos rechazo hacia los catalanes, es esperable que las comunidades que también tienen activo el conflicto centro-periferia vean a Cataluña con menos reservas.

Finalmente, creo que es interesante mostrar que la animadversión entre España y Cataluña es asimétrica. El rechazo que generan los catalanes entre los españoles es mayor que el que generan los españoles entre los catalanes. Es cierto que si solo nos centramos entre los catalanes cuya lengua es el catalán entonces el rechazo aumenta considerablemente. Pero, con todo, esta asimetría se mantiene.

CATALANOFOBIA, AYER Y HOY

Puede que algunos lectores piensen que recurrir a datos de encuestas sobre el rechazo que generan los catalanes sea algo morboso, insustancial, sin más utilidad que hurgar en las heridas. No opino lo mismo. Creo que estudiar la polarización afectiva entre catalanes y españoles nos puede dar muchas pistas sobre la naturaleza y la articulación del conflicto nacionalista en nuestro país. El mayor rechazo que generan los catalanes no puede entenderse simplemente por sus singularidades culturales. Algo influye eso, por supuesto. Pero Galicia cuenta también con una lengua con una fuerte implantación y, sin embargo, no observamos este rechazo. La confrontación se debe a la politización de las diferencias. Por este motivo es interesante buscar pistas acerca de qué tipo de politización genera más confrontación emocional entre

catalanes y españoles. No disponemos de muchos datos, pero sí tenemos dos puntos en el tiempo para hacerlo. En 1996 el CIS preguntó por las simpatías entre comunidades autónomas empleando las mismas preguntas del CEO en 2019. Así pues, podemos comparar estos dos puntos en el tiempo.

A lo largo de estas décadas de democracia, las relaciones entre Cataluña y España han pasado por distintos episodios. Inicialmente la confrontación se basaba en la desconfianza que despertaba el papel crucial de CiU (o de Pujol) para la conformación de mayorías parlamentarias en el Congreso. Entonces, existía la convicción de que Cataluña era una comunidad privilegiada, que los gobiernos centrales mimaban a cambio de sus votos. Los pactos de gobernabilidad eran percibidos como un mercadeo desleal con el resto de los territorios españoles. Una segunda etapa, ya pospujolista, se centró en la aprobación del nuevo Estatut. El PP se encontraba por entonces en la oposición. La reacción de Mariano Rajoy al proceso de reforma territorial fue impulsar la recogida de firmas en contra del nuevo Estatuto catalán. Las presentó al Congreso de los Diputados en una escenificación en la que participaron diez furgonetas transportando las firmas en 876 cajas. Algunos lectores recordarán las imágenes de la rueda de prensa de Mariano Rajoy en la puerta de los leones del Congreso rodeado de esas decenas de cajas que contenían las 4.028.000 firmas.

Esa legislatura fue de alta intensidad en términos de confrontación territorial. Se activaron campañas de boicot a productos catalanes. Una anécdota sobre el clima que se vivió esos tiempos: en medio de una campaña de boicot al cava catalán, Isabel Pantoja pasó por Barcelona como parte de la gira de promoción de su nuevo álbum *Sinfonía de la Copla*. En la Ciudad Condal, la tonadillera entró en directo en un conocido espacio matutino que Justo Molinero emitía en Radio Teletaxi. Al ser preguntada acerca del boicot a los productos catalanes, la Pantoja intentó posicionarse de forma magnánima en contra del boicot con las siguientes declaraciones: «Estas Navidades brindaré con cava catalán y, luego, con champán del bueno». Su particular defensa de

los productos catalanes le quedó regular. Pocos supieron valorar el sacrificio que la Pantoja hacía decidiendo consumir productos de gama inferior en fechas tan señaladas con el único fin de boicotear el boicot al cava catalán. Meses más tarde, la Pantoja, probablemente abrumada por el escándalo que provocaron sus palabras (y eso que entonces no existía aún Twitter), quiso aclarar su postura en una entrevista publicada en el periódico *ABC*: «Los que tengan más dinero que brinden con champán, y los que menos, con cava». La polémica quedó zanjada. No se trataba de catalanofobia, sino más bien de estatus social: el espumoso catalán era un producto apropiado para los hogares españoles más humildes.

Dejando al margen la relación ambivalente de Isabel Pantoja con el cava catalán, lo cierto es que esos años de confrontación que provocó la reforma del modelo territorial impulsada por Rodríguez Zapatero durante su primera legislatura (2004-2008) son el primer precedente de la crisis catalana que hemos vivido con el llamado proceso soberanista. Sin esos años no puede entenderse el actual conflicto territorial en España. Irónicamente, ese precedente se inicia justo en el momento en que se pone fin a más de dos décadas de gobiernos de Jordi Pujol. La presidencia de la Generalitat cayó por primera vez al Partido Socialista, pero la dimensión nacionalista no perdió protagonismo. La reforma del Estatut, con la demanda de mayores cotas de autogobierno, situó el conflicto territorial en el centro de la agenda. En junio de 2015 nace Ciutadans (C's), que en su manifiesto fundacional justificaba su existencia de la siguiente forma: «Después de 23 años de nacionalismo conservador, Cataluña ha pasado a ser gobernada por el nacionalismo de izquierdas [...]. Basta decir que el actual gobierno ha fijado como principal tarea política la redacción de un nuevo Estatuto de Autonomía. [...] Los símbolos han desplazado una vez más las necesidades».

La reforma del Estatut impulsada por el socialista Pasqual Maragall acabó siendo un fracaso. El texto original aprobado por el Parlamento catalán fue mutilado en primer lugar durante su paso por el Congreso de los Diputados y, posteriormente, tras la

sentencia del Tribunal Constitucional. Tras esa etapa de reforma del Estatut, el movimiento independentista fue gestándose progresivamente. En las instituciones aparecieron nuevas formaciones que apostaban por la ruptura como Reagrupament, Solidaritat (que logró 3 escaños en las elecciones de 2010) y la CUP (que hasta entonces limitaba su activismo a la política municipal). Desde el ámbito de la sociedad civil se iniciaron los primeros actos multitudinarios de participación en formato de referéndums sobre la independencia. El primero de ellos tuvo lugar en Arenys de Munt en 2009 y a lo largo de los meses siguientes se sumaron más de 500 municipios y, según las estimaciones de los politólogos Jordi Muñoz y Marc Guinjoan, en torno al 18 % del censo catalán acabó participando en alguno de esos actos.

En términos demoscópicos, la adhesión al independentismo también ganó terreno. Los barómetros del CEO muestran cómo entre 2006 y 2012 los partidarios de una Cataluña independiente fueron aumentando de forma suave pero sostenida. Los cambios fueron lentos, pero si miramos esos seis años en su conjunto se constata que el apoyo a la independencia se dobló, pasando del 14 al 28 %. Pero el tsunami independentista llegó en 2012. Durante los meses de verano de ese año las adhesiones al independentismo aumentaron de forma abrupta (hasta 14 puntos según los datos del CEO). La Diada de ese año acabó derivando en una de las mayores movilizaciones de la historia reciente y el inicio del conocido proceso soberanista.

Desde entonces, el centro de gravedad del nacionalismo catalán ha pasado de la negociación para mayores cotas de autogobierno a las demandas de un referéndum sobre la independencia. ¿A qué se debe ese cambio? A mi entender, el fracaso del nuevo Estatut catalán llevó a muchos catalanes a tener la sensación de que España no es reformable. De la experiencia del Estatut se aprendió que cualquier reforma exitosa del modelo territorial debe contar con la complicidad del principal partido de la derecha. Y el PP demostró entonces, y sigue demostrando hoy, que se opondrá a cualquier reforma que implique mayores niveles de descentralización. Si la reforma no es posible, solo queda la

ruptura. Probablemente esa fue la conclusión que ganó terreno entre el mundo nacionalista catalán durante esos años.

En 2012 los catalanes, al igual que el resto de los españoles, tenían un alto grado de desafección con la situación política del país. Sin embargo, mientras entre los catalanes ganaron terreno las demandas de ruptura e independencia, en la mayoría de los territorios de España la reacción fue la opuesta, pues aumentó la preferencia por la recentralización del Estado. Así pues, el divorcio entre Cataluña y España parece haber aumentado de forma muy sustancial en la última década.

Ante este panorama, mi expectativa era que hoy los catalanes despiertan más antipatía que durante los años del pujolismo. Al fin y al cabo, aunque la confrontación territorial ha sido constante en nuestro país, nunca antes habíamos vivido una crisis constitucional de esa magnitud, que ha tenido como saldo el encarcelamiento o huida al extranjero de la cúpula dirigente del movimiento independentista.

Sin embargo, no es así. De hecho, la nota de simpatía ha pasado del 4,9 en 1996 (según datos del CIS) a un 5,7 en 2019 (según el CEO). Es decir, hoy los catalanes caen mejor que dos décadas atrás. A pesar de la crisis constitucional sin precedentes que ha vivido nuestro país, no parece que hoy la catalanofobia esté más extendida que en el pasado.

¿Cómo es posible este resultado tan poco intuitivo? Al menos este humilde politólogo esperaba que los datos mostraran lo contrario. Llegados a este punto, solo caben más especulaciones que certezas. Sin embargo, es interesante observar que esta mejora de la imagen de los catalanes se concentra esencialmente en los españoles de izquierdas. En 1996, el rechazo era generalizado independientemente de la ideología. El porcentaje de españoles a los que les caían mal los catalanes era de en torno el 40 % tanto entre progresistas como entre conservadores. Hoy, esta cifra se ha reducido a prácticamente la mitad en la izquierda, mientras que se ha mantenido en unos niveles muy similares en la derecha.

Así pues, parece que en los tiempos de Jordi Pujol no solo estaban más extendidas las antipatías a los catalanes, sino que

también eran más transversales en términos ideológicos. En la actualidad, la catalanofobia está estrechamente relacionada con ser de derechas o de izquierdas. Este cambio de patrón me lleva a proponer tentativamente una explicación de por qué hoy los catalanes no tenemos peor imagen que veinte años atrás. Es posible que los españoles, al margen de sus afinidades ideológicas, valoraran muy negativamente la política de «mercadeo» que sentían que practicaba CiU, intercambiando beneficios materiales o de autogobierno para Cataluña a cambio de estabilidad parlamentaria al gobierno de turno (ya fuera de Felipe González o de José María Aznar). La idea de que Cataluña chantajeaba al gobierno central era un elemento poderoso y sin ninguna connotación ideológica o partidista, pues afectaba tanto al PP como al PSOE.

Sin embargo, los argumentos a los que recurre actualmente el nacionalismo catalán para justificar sus demandas no se centran solo en elementos de tipo material (mayores recursos para Cataluña) sino también en valores relacionados con el derecho a decidir. Este tipo de argumentos pueden acabar siendo más atractivos para una porción de la izquierda partidaria de mayores cotas de democracia directa. Eso es especialmente cierto entre los votantes de la órbita de Podemos, más críticos con la democracia representativa y cuyos líderes han defendido en numerosas ocasiones la necesidad de devolver el poder a los ciudadanos con fórmulas como el referéndum u otras vías de democracia directa.

Quizás sea una conclusión aventurada, más situada en el terreno de la especulación que en el del conocimiento, pero la evolución de la catalanofobia durante estas décadas parece compatible con la idea de que los españoles toleramos más las demandas de las comunidades históricas cuando estas se presentan en términos de «derecho a decidir» que cuando se estructuran en torno a mejoras para la región bajo el pretexto de la existencia de una lengua distinta o de cualquier otro hecho diferencial.

Monárquicos contra republicanos

Una cuestión de gran relevancia en la agenda pública en los últimos años es el debate sobre la forma de gobierno: monarquía o república. Los escándalos que afectan al rey emérito han abierto de nuevo el debate sobre si es deseable que la jefatura del Estado esté en manos de un monarca o de un presidente de la república. La monarquía ya no goza de la transversalidad que tenía en el pasado, cuando muchas personas recurrían a la etiqueta del «juancarlismo» para justificar su adhesión a la Corona a pesar de sus raíces republicanas. Las encuestas indican que la sociedad está hoy mucho más dividida en torno a esta cuestión que en el pasado. No lo sabemos por las series del CIS, pues como es bien conocido esta institución dejó de preguntar sobre la monarquía justo cuando ya se vislumbraban claros signos de desgaste. Pero según fuentes demoscópicas alternativas sabemos que la Corona sufre una triple crisis: territorial, generacional e ideológica.

Se trata de tres crisis de ruptura de consensos y aumento de la polarización. La primera de ellas, de tipo ideológico, es quizás la más conocida, o la que se suele debatir más últimamente y representa una ruptura con el pasado. Si hasta hace poco existía el consenso entre las élites políticas de dejar fuera de la agenda pública esta cuestión, hoy Podemos tiene un papel activo en su denuncia de la Corona. Antes de la Gran Recesión, el rey gozaba de una buena valoración desde la derecha hasta la izquierda, algo que no ocurre actualmente, pues una porción de los españoles más progresistas, especialmente los votantes de Podemos, muestra hoy un claro rechazo a la institución.

Pero aparte de la creciente polarización ideológica en torno a la monarquía también existe cada vez más una confrontación de tipo territorial. La Corona se mantiene con relativa buena salud en territorios como Baleares, Murcia, Castilla-La Mancha o Extremadura, pero en las comunidades históricas de Cataluña, Navarra y País Vasco predomina hoy el rechazo. Y finalmente la monarquía ha dejado de tener una transversalidad generacional. Los jóvenes, muy especialmente los de izquierdas, están dando la espalda a esta institución. Aún conserva cierto crédito entre la población de mayor edad, pero tres de cada cuatro ciudadanos

menores de cincuenta años desconfían hoy de la monarquía.

Así pues, en los últimos tiempos se ha abierto un eje de división entre los españoles que había estado latente durante décadas. Encuestas recientes nos han mostrado que existe una división de opiniones, pero no sabemos si, en esta materia, la sociedad está polarizada en términos afectivos. En efecto, queremos explorar las respuestas emocionales de afecto y rechazo de las dos formas de gobierno entre los españoles monárquicos y los republicanos.

Para analizar la polarización afectiva entre monárquicos y republicanos disponemos de los datos de InvyMark para La Sexta. En diciembre de 2020, Antonio García Ferreras me pidió que le echara una mano en el diseño del cuestionario de un barómetro especial para *Al Rojo Vivo* sobre la popularidad de la monarquía. Un politólogo jamás pierde la oportunidad de «meter la mano» en una encuesta si se le presenta la oportunidad. Así que aproveché la ocasión para incluir las preguntas clásicas de polarización afectiva de los partidos, pero adaptadas para el caso de la forma de gobierno. La encuesta incluyó primero la forma de gobierno preferida (monarquía o república) en un hipotético referéndum. Seguidamente se preguntaba por el grado de simpatía/antipatía que despertaba cada una de las opciones, al igual que se hace normalmente con los partidos políticos. Con estos datos se puede construir un índice de polarización afectiva similar al de los apartados anteriores.

Quienes se sentían monárquicos valoraban la monarquía en un 6,8 y la república en un 1,8. Por su parte, los republicanos valoraban la república en un 7,1 y la monarquía con un 2,2. En ambos grupos, la distancia es de cinco puntos. ¿Se trata de un nivel de polarización afectiva elevado? A mi entender, sí. De hecho, aunque sea una comparación impresionista, podemos decir que esta distancia emocional entre grupos enfrentados es muy similar a la que encontramos en el caso de algunos estudios sobre esta cuestión cuando analizan la polarización en los partidos en España. En otras palabras, la distancia emocional entre el partido favorito y los partidos rivales en los países de nuestro entorno parece similar

a la distancia emocional encontrada entre monárquicos y republicanos en España.

En definitiva, la polarización de los españoles en torno a la forma de gobierno (monarquía vs. república) parece ser tan intensa como la que existe en torno a las afinidades partidistas, algo que debería preocupar a la institución. La monarquía pretende ejercer una representación de carácter simbólico de la unidad entre todos los españoles. La idea de que la forma de gobierno genere tanta polarización como la que existe entre los partidos políticos es muy destacable, especialmente cuando observamos que la opción republicana es crecientemente apoyada por la sociedad española, sobre todo entre los más jóvenes. La combinación entre creciente republicanismo y polarización es peligrosa para la Corona, que podría tolerar que hubiera republicanos si estos no presentaran un rechazo especialmente elevado hacia la institución monárquica. Al fin y al cabo, eso es lo que parece que había logrado Juan Carlos I durante mucho tiempo: generar entusiasmo entre los monárquicos, pero sin provocar un particular rechazo entre los republicanos.

7

El lado bueno de la identidad de partido

En la política anglosajona existe un dicho muy popular que afirma lo siguiente: es mi partido, acierte o se equivoque (*my party, right or wrong*). A primera vista, la idea de que haya gente que apoye a un partido al margen de si ha actuado bien o mal no parece lo más aconsejable para el buen funcionamiento de nuestras democracias. Como he desarrollado en capítulos anteriores, las democracias representativas celebran elecciones periódicas con el objetivo de juzgar a los gobernantes, usando el voto para recompensar a quienes son buenos gobernantes y castigar a quienes no lo son. Pero para poder pedir cuentas a nuestros gobernantes, es imprescindible estar libre de prejuicios que nos nublen la realidad. Si las personas no examinan a los políticos de forma imparcial, si justifican el mal comportamiento de «los suyos» y no son capaces de reconocer los aciertos de «los otros», entonces ¿realmente estamos incentivando a nuestros políticos para que se comporten correctamente? Las elecciones dejan de ser útiles cuando se convierten en un acto de reafirmación de los prejuicios políticos que uno tiene, en lugar de un ejercicio de evaluación crítica de la labor de los gobernantes. Cada vez que un votante perdona, justifica o incluso niega el escándalo de corrupción de su partido, o cada vez que un votante evita reconocer la buena gestión del político que no forma parte de los suyos, la lógica de la petición de cuentas se rompe. En definitiva, la consecuencia de apoyar a un partido «acierte o se equivoque» es un torpedo a la línea de flotación de la lógica de premio-castigo de las elecciones.

Desde esta perspectiva, el veredicto parece claro: el votante con lealtades partidistas puede llegar a representar un riesgo para el buen funcionamiento de la democracia. Ahora bien, como (casi) siempre ocurre, la realidad es más compleja. Toda afirmación requiere de matices y, en este caso, creo que se trata de matices de gran relevancia. Cometeríamos un grave error si concluyéramos de forma apresurada que nuestro mundo sería mejor sin identidades políticas (y en particular sin identidades partidistas), a pesar de los evidentes efectos nocivos que estas tienen. Aunque pueda parecer contradictorio con lo expuesto hasta ahora, el partidismo, aun con sus efectos adversos, es también una pieza necesaria para que el complejo engranaje de la democracia funcione correctamente.

Soy consciente de que parece que esté siendo contradictorio en mis afirmaciones. ¿Cómo es posible que el partidismo sea bueno y malo a la vez? A riesgo de ser acusado de equidistante (una palabra que se ha convertido en peyorativa últimamente), en este capítulo me gustaría convenceros de que en realidad necesitamos que exista una porción de ciudadanos que se muestren leales con los partidos, incluso cuando estos se equivocan. En el ecosistema democrático no solo necesitamos a votantes que evalúen sin sesgos la gestión de los políticos, sino que también necesitamos a los leales. En su justa medida. El exceso o escasez de partidismos puede poner en riesgo el equilibrio ecológico de la democracia. Así pues, las personas leales con un partido no son tan malas como en ocasiones pensamos. Son también imprescindibles para el buen funcionamiento de nuestras democracias y es de justicia que se reconozca su importante contribución. Los votantes que apoyan de forma incondicional al partido en momentos de adversidad prestan, probablemente sin saberlo, un servicio muy esencial a nuestro sistema.

En este capítulo reivindico el papel de los leales. Sus beneficios para la democracia son varios, pero me gustaría centrarme en el que considero que es más relevante: su capacidad de dotar de estabilidad al sistema. Gracias a ellos, los partidos pueden sobrevivir a sus crisis internas y tienen segundas oportunidades, algo que revierte muy positivamente en la calidad

de la democracia. Para justificar esta importante función, haré uso de las teorías de Albert O. Hirschman, uno de los científicos sociales más interesantes de los últimos tiempos. Si militas en alguna formación política, simpatizas con furor con las siglas de un partido, eres incondicional seguidor de un líder político, este capítulo está dedicado a ti y a tu importante labor en nuestro sistema.

HIRSCHMAN: SALIDA Y VOZ

Albert O. Hirschman es uno de los científicos sociales contemporáneos más interesantes tanto por su obra como por su trayectoria vital. Judío alemán de nacimiento, Hirschman ya mostró un fuerte compromiso político desde muy joven. Con apenas diecisiete años se vio obligado a huir y exiliarse a París por su militancia antinazi. Posteriormente se mudó a Londres para estudiar en la prestigiosa London School of Economics. Con el estallido de la Guerra Civil en España, Hirschman decidió aparcar sus estudios y sumarse a las milicias internacionales junto con las columnas del POUM en el frente de Aragón. Su aventura en España duró poco tiempo y apenas sabemos nada sobre su papel en el frente, pues cuentan sus biógrafos que siempre fue muy reacio a narrar sus experiencias en la Guerra Civil española. Tras un largo periplo por distintos rincones de Europa, Hirschman se mudó finalmente a Estados Unidos, donde llevó a cabo toda su trayectoria académica.

Hirschman representa la antítesis de un mundo académico cada vez más especializado, que fomenta saber mucho, pero de muy poco. Su mirada sobre los fenómenos sociales fue siempre interdisciplinar, y su obra, de interés tanto para economistas, sociólogos como politólogos. A mis alumnos siempre les recomiendo que lean a Hirschman aunque crean que no es del campo de su interés, pues su originalidad, su capacidad analítica, de combinar conocimiento de distintos ámbitos o disciplinas es sencillamente inigualable. A los lectores que tengan menos interés

académico por las ciencias sociales, pero sean apasionados de la política, les recomiendo que lean su libro *La retórica reaccionaria*. Quizá sea especialmente divertido (o interesante) de leer para quienes sean de izquierdas o progresistas. En este libro, Hirschman ofrece una taxonomía de los discursos empleados por los conservadores para evitar el progreso social. No puedo exponer exhaustivamente sus tesis en estas páginas, pero dejadme que las resuma en un par de frases a modo de «tráiler» promocional. Según el libro, a cualquier avance social (ya sea en derechos individuales, en prestaciones sociales, etc.) el conservador suele recurrir a tres argumentos para neutralizarlo: la perversidad, la futilidad o el riesgo (o desastre). La tesis de la perversidad consiste en rechazar una política progresista que altere el orden económico y social argumentando que acabará agravando precisamente lo que se quiere remediar («subir el salario mínimo destruye empleo, por lo que los trabajadores acabarán estando peor»). El argumento de la futilidad se refiere a que una medida progresista, aun pudiendo perseguir objetivos nobles, acabará teniendo efectos meramente cosméticos, pero dejará inalterados los verdaderos fundamentos del problema («es inútil poner un tope a los alquileres, pues el precio de mercado acabará imponiéndose por otras vías»). Y, finalmente, la tesis del riesgo consiste en considerar que la implantación de una política progresista conlleva costes mucho mayores para conquistas sociales previas («la Ley Trans pone en peligro los logros de la lucha feminista»).

Dejando al margen este extraordinario libro sobre la retórica conservadora, el trabajo de Hirschman que más ha marcado a quienes nos dedicamos a entender el comportamiento político de los ciudadanos es *Salida, voz y lealtad*. Se trata de un trabajo muy inspirador, y que nos viene muy bien para analizar el papel del partidismo, pues nos presenta de forma muy convincente la enorme importancia que tiene la lealtad.

El interés original de Hirschman era analizar el funcionamiento de los mercados y no las elecciones o los partidos políticos. Sin embargo, también trasladó sus intuiciones de forma muy inspiradora al mundo de la política. Si me permitís, os

expondré muy brevemente la teoría de Hirschman, primero desde una perspectiva económica, para combinarla después con aplicaciones prácticas en la política. Prometo no aburriros ni caer en tecnicismos. Ruego a los poco amantes de la economía que, por favor, no huyáis, no hay motivos para ello: no encontraréis en estas páginas números, fórmulas o gráficos tediosos.

La teoría de Hirschman parte de una visión económica clásica sobre cómo funcionan los mercados. Según esta, la única respuesta que tienen los consumidores cuando la calidad de un producto se deteriora es pasarse a la competencia. Si el bar que frecuentamos ya no tira bien las cañas o ya no nos ofrece tapas con ellas, entonces quizás sea el momento de buscar otro bar cercano con un servicio mejor. Pasarse a la competencia (o, como diría Hirschman, usar la opción «salida») es considerado por muchos como algo incluso deseable, pues los malos productos acaban desapareciendo del mercado a favor de los que tienen una calidad superior.

Pero ¿realmente los consumidores solo tenemos la opción «salida» cuando estamos descontentos? Cada vez que las cosas van mal y un producto nos deja de gustar, ¿nos pasamos a la competencia sin contemplaciones? En realidad, no. En muchas ocasiones seguimos siendo clientes a pesar de ello, al menos por un tiempo, y buscamos otras vías para poder corregir el deterioro de calidad de ese producto que solía gustarnos. No siempre decidimos simplemente dejar de frecuentar nuestro bar habitual cuando nos tiran mal una caña. Probablemente, antes de enfrascarnos en la aventura de encontrar un nuevo bar favorito, optemos primero por una vía menos rupturista: la «voz». Mostrar nuestro enfado al encargado con la esperanza de que volvamos a recibir el trato de siempre puede ser una alternativa a cambiar directamente de bar.

¿Qué es mejor: quejarse («voz») o pasarse a la competencia («salida»)? Existen muchos defensores de la opción salida como fórmula para que las cosas funcionen bien. Cuando una empresa empieza a perder la carrera y otras nuevas la superan en precio o calidad, lo deseable, según esta versión, es que los consumidores apuesten por lo nuevo. Con ello, ciertamente se genera una estructura de incentivos para que solo los mejores sobrevivan a la

dura carrera del progreso. La eliminación de los más débiles sería, pues, una consecuencia tan inevitable como deseable del progreso. Destruir para mejorar. O, como diría el economista Joseph Schumpeter, la destrucción creativa.

Otros, como Hirschman, consideran que en ocasiones es deseable ofrecer a las empresas segundas oportunidades, especialmente a aquellas que podrían enmendar sus errores y volver a ser competitivas si se les otorga un margen para la corrección, adaptación y mejora. Si algunas personas expresan su enfado usando la voz, y posponen la salida, entonces se evita que las energías, los recursos depositados en una empresa se pierdan de forma precipitada. Se evita, en definitiva, que una empresa solvente que sufre un episodio puntual de pérdida de calidad sea condenada a la desaparición sin tener tiempo para enmendar sus errores.

La importancia de evitar la salida en masa hacia la competencia es evidente en el caso de los partidos políticos. ¿Qué pasaría si todos los votantes dieran la espalda a un partido gobernante cuando este lo hiciera mal? En el caso más extremo y dramático podría ocurrir que un partido pasara de gobernar a ser una fuerza extraparlamentaria. Y fuera de las instituciones acabaría probablemente desapareciendo. Las siglas de los partidos no formarían parte del paisaje habitual, sino que serían contingencias que a menudo nacerían como plataformas electorales del líder de turno y morirían cuando este fracasara.

En España tenemos por lo general poca simpatía a los partidos. La confianza que depositamos en ellos es escasa y en numerosas ocasiones los situamos como uno de los principales problemas políticos de nuestro país. Es muy probable que, siguiendo este clima de opinión tan adverso hacia los partidos, más de un lector concluya que el PP se merecería desaparecer por los escándalos de la Gürtel o que el PSOE tampoco debió sobrevivir a Filesa, los GAL o los ERE de Andalucía. Pero tener un sistema de partidos inestable, con partidos que no sobreviven a los ciclos electorales, con coaliciones electorales que cambian de una elección a otra, reduce la capacidad de los ciudadanos de controlar

a los gobernantes. Ahí donde hay estabilidad en el menú de partidos que compiten en las elecciones, los ciudadanos tienen mayor facilidad para identificar quién es responsable de lo que ocurre.

El caso de la extinción de CiU durante la última década es un ejemplo casi de manual de lo complicado que es elegir y controlar a los gobernantes si mudan de piel (o de siglas) elección tras elección. La ruptura de Unió y Convergència, el paso de este último por la coalición electoral de Junts pel Sí con ERC (por entonces principal partido en la oposición), el posterior cambio de siglas por PDeCAT, las numerosas escisiones que ha sufrido por el camino (Lliures, Convergents, PNC y Junts per Catalunya) y los distintos nombres de sus plataformas electorales (Junts pel Sí, Junts per Catalunya y Democràcia i Llibertat) generan confusión, ruido y dificultan enormemente la tarea de los ciudadanos de seleccionar y controlar a los gobernantes. En efecto, tantos nombres, siglas y coaliciones electorales generan confusión sobre qué representa y qué grado de responsabilidad tiene cada una de las distintas piezas del puzle. La cambiante sopa de letras no ayuda a ofrecer previsibilidad sobre cuáles son las propuestas programáticas de las siglas de turno, ni de si las promesas electorales se mantendrán o acabarán en desuso o mutando.

Los partidos son los garantes de la continuidad del proyecto más allá del líder de turno. Dan previsibilidad a las propuestas ideológicas e incluso sirven para disciplinar a los líderes de aventuras políticas extravagantes o de sus tentaciones de pensar más en sus bolsillos que en el bien común. Un gobernante que ya ha decidido no volver a pasar por el veredicto de las urnas podría sentirse liberado de su compromiso de atender al bienestar de los ciudadanos y dedicarse a sus intereses particulares durante sus últimos años de mandato. De ahí la enorme importancia de los partidos estables. Puede que los gobernantes sean contingentes, pero los partidos tienen vocación de permanencia. Las nuevas generaciones que aspiran a liderar el partido y gobernar en el futuro son los primeros interesados en que se mantenga la reputación de la marca. Como su carrera política depende de la

buena imagen del partido, intentarán ejercer un control al líder de turno y animarán a que el partido piense algo más a largo plazo.

Es cierto que a menudo tendemos a percibir a los partidos como herméticos, jerárquicos, altamente disciplinados e incondicionalmente al servicio del líder de turno. Algo de esto hay, sin duda, pero tendemos a exagerarlo. Todos los partidos con historia y arraigo suelen tener, en mayor o menor medida, músculo organizativo para condicionar al líder de turno en momentos clave. E incluso pueden llegar a conspirar contra el jefe si perciben que este está dañando al partido. El ejemplo de esto último que más me gusta es la rebelión *tory* que acabó con la todopoderosa Margaret Thatcher. A principios de 1990, el Reino Unido vivió algunas de las protestas en las calles más numerosas de su historia. El 31 de marzo de ese año, doscientos mil británicos marcharon desde Kensington Park hasta Whitehall en protesta por la instauración del llamado *poll tax*, un nuevo impuesto local que imponía tarifa plana tanto a ricos como a pobres. Al paso de la comitiva por Trafalgar Square se vivió uno de los mayores disturbios y enfrentamientos con la policía que han visto las calles de Londres. Las protestas tuvieron una enorme repercusión social y la imagen del Gobierno de Thatcher se vio muy dañada, especialmente ante la negativa de la primera ministra a ceder a las peticiones de los manifestantes y de muchos miembros destacados del Partido Conservador. Este episodio propició la caída de Thatcher pocos meses más tarde tras una rebelión interna y la dimisión en cadena de los ministros de su gobierno. Cuando los partidos son fuertes pueden incluso acabar con la carrera de líderes de la talla de la Dama de Hierro si consideran que se desvían de la ideología y los intereses electorales del partido. En 2022, el Partido Conservador volvió a mostrar sus aptitudes conspirativas haciendo caer primero a Boris Johnson y en pocas semanas a su sucesora, Liz Truss, con lo que esta última se convirtió en la primera ministra más breve de la historia (con solo 45 días de mandato).

En definitiva, un sistema con partidos estables, que perduran en el tiempo, son una buena receta para el buen gobierno. El hecho de que los partidos sobrevivan, elección tras elección, a pesar de

haber encumbrado en ocasiones a líderes ineptos, con un historial de gestión nefasto o con escándalos de corrupción a sus espaldas, es, en cierto modo, algo bueno. No me malinterpretéis. Con ello no quiero decir que está bien tener a gobernantes corruptos e incapaces. Más bien al contrario. Si no hubiera partidos estables y sólidos, que perduraran en el tiempo y sobrevivieran a sus líderes, habría (aún) peores gobernantes. De hecho, algunos estudios de la ciencia política muestran precisamente que la inestabilidad de los sistemas de partidos está asociada al mal gobierno. Por ejemplo, dos investigadoras de la Universidad de Oxford, Petra Schleiter y Alisa Voznaya, mostraron en un estudio comparado de varias decenas de países que las democracias con partidos débiles están relacionadas con la existencia de mayores niveles de corrupción. Este estudio es compatible con la idea de que la existencia de partidos longevos ayuda a los votantes a controlar a los gobernantes y, por consiguiente, reduce la tentación de los políticos a recurrir a prácticas corruptas.

Como ocurre en muchas ocasiones, el punto óptimo se encuentra en las posiciones intermedias. Un equilibrio entre la salida y la voz. Por un lado, si solo existiera la opción salida, habría mayor inestabilidad política, con siglas que nacen y mueren continuamente, lo que merma la capacidad de controlar a los políticos. Por otro lado, si solo existiera la voz, estaríamos ante un preocupante escenario de votantes cautivos, que sin duda tampoco ayudaría a fomentar el buen gobierno. Los políticos se sentirían a salvo, impunes en sus acciones, por muy alejadas que estas estuvieran de los intereses de los ciudadanos. Por eso, un ecosistema óptimo en una democracia requiere de un frágil equilibrio entre dos tipos de votantes: los independientes que castigan a los políticos sin contemplaciones y los partidistas que, aun manifestando su descontento, demoran su salida.

La importancia de la lealtad

Por ahora sabemos que las personas podemos manifestar nuestro

descontento usando dos vías, la salida y la voz, y que es deseable que exista un equilibrio entre ambas. Pero ¿de qué depende que se use una u otra? Existen numerosos factores. Quizás el más obvio sea el grado de competencia, o de bienes sustitutivos, que existe en el mercado. Cambiar de bar de copas en Benidorm es definitivamente menos complicado que hacerlo en alguna pedanía rural de Requena o Utiel. Cuando para pasarse a la competencia es necesario recorrer algunos kilómetros en coche, la opción salida deja de ser atractiva.

En las situaciones en las que efectivamente existe competencia, en las que podemos manifestar nuestro descontento cambiando de negocio, entonces aparece otro factor clave: la lealtad. Este es el que me interesa en estas páginas. La lealtad hace menos atractiva la salida. No hay duda de que a quienes se identifican con un producto les costará más pasarse a la competencia y, por lo tanto, serán más propensos a usar la voz en lugar de la salida. Es muy habitual que los consumidores acabemos por establecer vínculos emocionales con los productos que consumimos. Incluso configuran nuestra identidad. Nocilla o Nutella, Apple o Android, Coca-Cola o Pepsi. En estos casos no estamos ante una elección aséptica, de simple cálculo de costes-beneficios, y carente de emociones. Ponemos elementos de nuestra identidad a la hora de elegir uno u otro producto. El fútbol es un ejemplo aún más obvio. Si el Barça va mal en la liga, no decidimos pasarnos alegremente al Real Madrid para gozar de sus triunfos. En muchos casos, existen vínculos muy intensos de lealtad con algunas marcas. Y cuando esto ocurre, se elevan los costes de la salida. Dejar de comprar una marca a la que le tenemos mucha estima no es fácil, por lo que podemos estar dispuestos a soportar un deterioro temporal de su calidad. En estos contextos, la queja puede acabar imponiéndose a la salida, al menos durante un tiempo, a la espera de que la empresa reaccione y restituya la calidad perdida. Los leales son, en definitiva, los diques de contención que impiden que las empresas perezcan ahogadas a las primeras de cambio cuando las cosas se tuercen.

La política española está llena de ejemplos de cómo la lealtad

está relacionada con la voz y la salida. Dejadme que desarrolle dos de ellos que me parecen particularmente interesantes: primero, la crisis del PP y la ruptura del espacio de la derecha; y, segundo, los motivos de por qué UPyD desapareció y, en cambio, IU pudo sobrevivir al fin del bipartidismo.

Empecemos por la crisis electoral que el PP sufrió a partir de 2018. Durante mucho tiempo los españoles más conservadores mostraron una preferencia casi unánime por el PP. Desde el año 2000 hasta la ruptura del sistema de partidos, el PP conseguía prácticamente nueve de cada diez votantes de ese espacio ideológico (para ser más precisos, de los españoles que se ubicaban entre los valores 7 y 10 de la tradicional escala ideológica). Los buenos resultados del PP entre los más conservadores se mantuvieron prácticamente inalterados incluso cuando el bipartidismo saltó por los aires. En esos momentos tan críticos en la política española, la derecha se mantuvo como un coto privado del PP. No ocurrió lo mismo con el centro. Rajoy perdió a los votantes que no se sentían ni de izquierdas ni de derechas, un colectivo estratégico, pues representa una cuarta parte del electorado español. Entre este colectivo, el PP se hizo con el 40 % en 2011, doblando el porcentaje obtenido por el PSOE. Sin embargo, en las siguientes elecciones generales de 2015 apenas consiguió el 14 % del votante de centro (según datos del CIS).

Fue un hundimiento en toda regla del voto de centro. El PP se convirtió en tercera fuerza política en ese espacio electoral, por detrás del PSOE y Ciudadanos (que lideró ese espacio a partir de entonces hasta el inicio de su colapso en 2019). Y a pesar de ello, el PP ganó las elecciones. La creencia, muy arraigada hasta entonces, de que el PP solo podía ganar elecciones si gozaba del apoyo de los votantes de centro se desvaneció. Ahora podía hacerlo sin contar con su voto.

La imagen de un PP que seguía ganando elecciones llevó a algunos a la conclusión equivocada de que la crisis de confianza política era algo exclusivo de la izquierda. En realidad, no fue así. Entre los votantes conservadores también se instauró un clima de creciente descontento político. Las valoraciones de Mariano Rajoy,

de la confianza en los partidos políticos, el Parlamento y otras instituciones cayeron entre 2008 y 2015 en todos los espacios ideológicos. La derecha estaba también insatisfecha. La diferencia fue que los votantes más conservadores mantuvieron su voto al PP a pesar de su creciente desafección política. Los votantes moderados (o de centro) del PP sí se fueron, en gran parte debido a la insatisfacción política. En un trabajo que realicé junto con el profesor de ciencia política de la Universidad Autónoma de Madrid Guillermo Cordero sobre los determinantes del voto en las elecciones de 2015 mostrábamos cómo las importantes fugas de voto del PP hacia Ciudadanos estaban más relacionadas con la corrupción y la creciente desconfianza política que con las preocupaciones económicas.

El PP tuvo la suerte de que no sufrió una hemorragia masiva de votos de todos lados. El votante conservador lo mantuvo a flote e incluso le permitió que pudiera seguir gobernando. La lealtad de la derecha ofreció al PP de Rajoy tiempo para regenerarse, una segunda oportunidad para enmendar errores. Y hacerlo siguiendo estando en el gobierno. En ese momento se produjo una combinación perfecta entre la salida masiva del voto moderado y la retención del voto conservador, también descontento con la situación política que vivía el país, pero que decidió por el momento mantenerse fiel al PP.

Sin embargo, el PP no aprovechó esa primera oportunidad e hizo caso omiso de las señales de alarma. Observó autocomplaciente cómo la tormenta política estaba instalada en la izquierda, con la lucha encarnizada entre el PSOE y Podemos. Y sintió una falsa sensación de estar al resguardo de ella. Apostó por la tesis de que, con la recuperación económica, la crisis política amainaría, por lo que no era necesario afrontar con medidas políticas la desafección política que también sentían sus votantes. Durante esos años, las propuestas de regeneración democrática que planteaba el PP en sus documentos estaban más orientadas a exigir que gobernara la lista más votada, algo que poco o nada tiene que ver con la desafección, que basadas en cuestiones como la corrupción, la transparencia o la mayor participación ciudadana.

En definitiva, los votantes dieron al PP una oportunidad para regenerarse durante los primeros años de crisis. El partido no quiso aprovecharla y la tormenta política acabó por desplazarse a la derecha. Los leales dan margen para que se corrijan los errores, pero su confianza no es un cheque en blanco. Si la calidad del producto sigue deteriorándose, los leales pueden acabar por tirar la toalla y pasarse a la competencia. Eso tuvo lugar a finales de 2017. La crisis catalana y los escándalos de corrupción acabaron por llevar a una porción importante del electorado leal del PP a superar su umbral de tolerancia y, por primera vez en décadas, optaron por la salida y se decidieron por no votar a ese partido. En primer lugar, se pasaron a Ciudadanos, y posteriormente apareció Vox. En las elecciones de 2019, el PP se precipitó al 16,7 % de los votos y Ciudadanos se quedó a pocas décimas de desbancarlo como primer partido de la oposición. En ese momento, el partido pagó caro no haber aprovechado la oportunidad que los votantes leales conservadores le brindaron durante años.

La secuencia de abandonos del PP es un buen ejemplo de la teoría de Hirschman y de cómo los leales ofrecen segundas oportunidades a los partidos. En ocasiones, los dirigentes saben aprovecharlas; en otras, no. El PP pagó caro no haber regenerado el partido estando incluso en el gobierno cuando tuvo la oportunidad. Ciertamente no acabó desapareciendo como organización, pues mantuvo un buen puñado de leales en sus filas, que le permitieron resistir. El PP tuvo la suerte de contar con leales suficientes como para disfrutar de no una, sino dos oportunidades. Cómo logró recuperarse en esa segunda oportunidad es ya otra historia.

Un segundo ejemplo interesante de la importancia de la lealtad que nos ha ofrecido la política española es la comparación de lo que les ocurrió a UPyD e IU en 2015. En las elecciones de ese año, UPyD vio cómo el esfuerzo organizativo que había realizado durante los últimos años acabó desvaneciéndose en apenas unos meses. La energía de activistas, militantes y cuadros dirigentes por construir un proyecto quedó hecha añicos sin piedad. Sus votantes optaron en masa por usar la salida como forma de expresar su

insatisfacción: algunos hacia el PSOE, la mayoría hacia Ciudadanos y el PP. La formación de Rosa Díez acabó siendo un ejemplo de manual de qué le ocurre a una organización cuando la práctica totalidad de sus clientes optan por la salida.

En cambio, IU vivió una historia algo diferente. Ciertamente, el partido sufrió una crisis electoral sin precedentes y se quedó con tan solo dos escaños en el Congreso de los Diputados. La formación retuvo únicamente a un tercio de sus votantes, algo ciertamente dramático, pero no tanto como lo que le ocurrió a UPyD, cuya capacidad de retención fue de tan solo el 8 %. Izquierda Unida pudo sobrevivir y reaccionar como organización: hubo reemplazo de líderes y se logró pactar una plataforma electoral con Podemos para las elecciones de 2016. En 2019 esta formación logró formar parte del Consejo de Ministros, algo que jamás había sucedido en el pasado.

La comparación entre IU y UPyD nos ofrece lecciones muy valiosas sobre cómo sin lealtad se reduce sustancialmente la posibilidad de sobrevivir a episodios de crisis. Las organizaciones con una mayor trayectoria, que cuentan con años de arraigo en el territorio, con militancia socializada dentro de la organización durante décadas, acaban echando raíces más profundas que les permiten resistir mejor las tormentas políticas. En cambio, los partidos nuevos, con menos arraigo, acaban cayendo con mayor facilidad.

Ciudadanos es una organización joven cuyos líderes muy probablemente observan por el retrovisor el precedente de UPyD con enorme preocupación, pues quizás en su caso los votantes tampoco les darán una segunda oportunidad. De hecho, mientras se escribe este libro, Ciudadanos se encuentra en un proceso de salidas masivas tanto de cuadros del partido como de votantes. En las elecciones autonómicas de Madrid celebradas el 4 de mayo de 2021, Ciudadanos se convirtió en una fuerza extraparlamentaria, pasando de casi el 20 % de los votos a apenas el 3 %. Las encuestas a nivel nacional tampoco le auguran un futuro fácil. Parece que Ciudadanos se encuentra en una situación similar a la de UPyD: una organización joven que todavía no ha afianzado los vínculos

de lealtad entre el partido y sus votantes, lo que provoca que la salida sea una opción más atractiva que la queja.

La democracia interna de los partidos

Los partidos no siempre parecen tomar buena nota de las enormes ventajas que tiene abrir canales participativos a la ciudadanía. No se trata solamente de una cuestión ética o del cumplimiento de la Constitución española. Sabemos que los políticos tienen una tendencia a convertirse en oligarquías y a blindarse de las demandas de sus militantes y simpatizantes. Por lo general nos encontramos ante una interesante paradoja: a pesar de ser una de las piezas fundamentales para el funcionamiento de nuestras democracias, los partidos tienen en muchas ocasiones la tendencia a evitar ser democráticos internamente. En los partidos, la democracia no es para el consumo interno, sino un artículo de exportación, como concluía el sociólogo alemán Robert Michels hace ya más de un siglo en su clásico libro *Los partidos políticos*. Seguramente, existen razones más o menos racionales para que así sea. Un argumento clásico en contra de que los partidos sean democráticos es que los dirigentes deben dar respuesta a temas técnicamente muy complejos y en ocasiones sus decisiones deben tomarse de forma inmediata. Consultar a las bases del partido puede ser contraproducente por cuanto es un trámite que reduce la capacidad de reacción rápida y técnicamente solvente.

Otro argumento recurrente que desaconseja la democracia interna en los partidos es que los activistas de los partidos no tienen por qué tener las mismas preferencias políticas que sus potenciales votantes. En ciencia política se conoce como Ley de May (o de disparidad ideológica curvilínea). Según esta teoría, es esperable que los militantes tomen posiciones políticas más radicales que el electorado. En cambio, los dirigentes políticos, conscientes de que deben someterse periódicamente al veredicto de las urnas, intentan limitar la voz de las bases del partido. Su participación en la toma de posiciones puede acabar provocando

que el partido se aleje de las preferencias de los votantes.

No es mi intención realizar en estas páginas un manifiesto a favor de la democracia en el seno de los partidos, pues se trata de una cuestión compleja, con ventajas e inconvenientes, que difícilmente puedo resolver en apenas unos párrafos. Pero sí me gustaría subrayar que no solo existen argumentos de carácter ético para defender que los partidos se abran a la participación, sino también de tipo más pragmático, relacionados con los difíciles equilibrios entre la salida y la voz. Cuando un partido abre canales de comunicación con sus simpatizantes, está de hecho facilitando que la voz prevalezca por encima de la salida y que sea capaz de detectar sus errores antes de pagarlo caro en las urnas. Las organizaciones que son porosas a las demandas de sus votantes, que abren canales de comunicación con sus bases y que reaccionan ante sus quejas están en realidad mandando una señal de que no es necesario abandonar el barco para que este cambie de rumbo.

Cuando un partido se blinda y se convierte en impermeable a las demandas de sus simpatizantes entonces probablemente no será capaz de adaptarse y acabará por alejarse de los deseos de sus votantes. La supervivencia de las organizaciones requiere afianzar lealtades para evitar fugas. Pero tener unos leales al partido silenciados, a los que se exige seguidismo al líder, también es contraproducente. A los leales hay que ofrecerles canales para expresar sus demandas y su descontento. Ciertamente, eso reduce las tentaciones de salida, pero también se convierte en un instrumento de información y de alarma temprana. La tentación de blindarse a la crítica y poner diques a la disensión es bien comprensible, especialmente cuando estas se interpretan como guerra de facciones internas. Sin embargo, desatender el ruido incómodo de militantes y simpatizantes lleva en muchas ocasiones a descuidar señales valiosas de que la organización no está en la senda correcta.

En definitiva, la democracia interna de los partidos es, por lo tanto, un instrumento para tomar el pulso constantemente al estado de ánimo de la sociedad y una alerta temprana para detectar errores. Permite anticiparse a los cambios o al malestar

social y adaptarse antes de que sea demasiado tarde.

Cuando la lealtad implica silencio

La lealtad es un ingrediente clave para la estabilidad del sistema de partidos porque desincentiva la salida. Espero que, a estas alturas, esta afirmación sea poco controvertida, o por lo menos que se haya entendido la lógica que hay detrás de ella. No obstante, puede generar más dudas el hecho de que la decisión de no salir implique necesariamente usar la voz. Sobre todo cuando en capítulos anteriores he mostrado que la lealtad provoca que los ciudadanos sesguen sus percepciones de la realidad. Lo vimos de forma muy clara en algunos experimentos realizados por politólogos. Páginas atrás expuse uno que me gustaba particularmente de tres excelentes politólogos de universidades catalanas (Anduiza, Gallego y Muñoz) que mostraban cómo la percepción de la gravedad de un escándalo de corrupción depende de la afiliación política del alcalde acusado. Si alguien sesga su percepción de un escándalo para perdonar a los suyos, entonces puede ocurrir que la lealtad acabe por anular tanto la salida como la voz, algo ciertamente problemático para la teoría de Hirschman.

El leal que no protesta representa un problema, pues no emite ninguna señal de que las cosas están yendo mal. ¿Es bueno que los ciudadanos guarden silencio, a pesar de estar descontentos? Dos politólogos muy reputados, Gabriel Almond y Sidney Verba, mostraron en la década de los años sesenta del siglo pasado, en su clásico libro *La cultura cívica* (que ya he mencionado en páginas anteriores), que las democracias avanzadas se caracterizaban por una cultura política en la que se combinaban actitudes participativas con otras más pasivas, de acatamiento de la autoridad y alejamiento de la política. El hecho de que no todos los ciudadanos usaran la voz podía ser ventajoso porque un exceso de *inputs* puede limitar la capacidad de acción y liderazgo de los gobiernos. Así pues, la existencia de una combinación de voz y de acatamiento (a pesar del descontento) puede ayudar a equilibrar

dos objetivos importantes: una ciudadanía que controla a sus gobernantes y un líder político con margen de maniobra. Como afirmaban Almond y Verba, la democracia requiere de ciudadanos activos y a la vez pasivos, implicados en lo público, pero tampoco demasiado, molestos y a la vez dóciles con el poder. En definitiva, la democracia requiere de ciudadanos activos y participativos, *ma non troppo*.

Además, si nos centramos en la opinión pública observamos que los ciudadanos pueden llegar a ser muy críticos con el ruido interno en los partidos. A menudo los debates internos se perciben como negativos, en lugar de considerar que la crítica, la discrepancia, el debate y, en definitiva, la voz es algo deseable para el buen funcionamiento de los principios democráticos. La impresión que a veces nos provocan las organizaciones que no ofrecen una imagen de unidad, de jerarquía férrea y cierre de filas en torno al discurso oficial puede agravar aún más la tentación de los simpatizantes de los partidos de aparentar unidad y satisfacción para evitar un mayor desgaste electoral, de militar en el silencio y la ausencia de crítica por el bien del partido.

La conveniencia de una ciudadanía más o menos activa, como todo en la vida, es una cuestión de gustos. Pero los amantes de la democracia deberíamos ver siempre con cierto escepticismo los argumentos favorables a silenciar voces. Puede que en ocasiones sean razonables, pero no deberíamos sucumbir fácilmente a la tentación de supeditar la voz y el control de los ciudadanos a objetivos de carácter más instrumental como pueden ser la eficacia, la gobernabilidad o el progreso.

La lealtad en ocasiones implica el silencio, ya sea por motivos psicológicos de racionalización o por motivos estratégicos de cerrar filas y no debilitar al partido al que se ama. Pero hay que ser consciente de que el silencio implica complicidad con el mal gobierno. Una cosa es que la lealtad a un partido facilite la queja antes que la deserción y, gracias a ello, ayude a dar segundas oportunidades. Otra muy distinta es que la lealtad implique silencio. Eso generaría acomodo y autocomplacencia entre los políticos, que se sentirían más libres de lo que deberían.

En este libro hemos comentado cómo el partidismo, a pesar de ser fuente de sesgos y racionalización, contraproducentes con el control de los gobernantes, también tiene sus límites. La ceguera del leal a un partido no es infinita. Existen límites, pues cuando la insatisfacción alcanza ciertos niveles los partidistas se vuelven ambivalentes. Y cuando esto ocurre están en condiciones de alzar la voz, manifestar su enfado y, en última instancia, abandonar el partido, aunque sea de forma temporal.

Tal vez sería deseable que hubiese más voces críticas entre los leales. En demasiadas ocasiones los que simpatizan con los partidos adoptan actitudes excesivamente benevolentes e incluso absolutorias con sus líderes. Pero no debemos exagerar su ceguera. Como hemos visto, en situaciones clave, en temas importantes, no es infrecuente observar la disensión y la crítica.

No te apresures a dispensar la muerte

«Muchos de los que viven merecen morir y algunos de los que mueren merecen la vida. ¿Puedes devolver la vida? Entonces no te apresures a dispensar la muerte.» Es la advertencia que el mago Gandalf daba a Frodo en un momento en que el hobbit deseaba la muerte de Gollum. Una advertencia que podría ser el lema de los leales, pues creen que el derecho a rectificar y a tener segundas oportunidades debe preceder a la «muerte» política de un partido. Imagino que Rosa Díez y, más recientemente, Inés Arrimadas simpatizarán plenamente con los consejos de Gandalf. El electorado español ha dispensado la muerte a formaciones nuevas como UPyD (y aún es pronto para decirlo de Ciudadanos) que difícilmente volverán a vivir. ¿Merecían una segunda oportunidad? Eso lo dejo a gusto del lector.

Los identificados con los partidos han sido los héroes de la democracia que he querido reivindicar en este capítulo. Son los garantes de la estabilidad del sistema. Ofrecen segundas oportunidades a los partidos para que puedan sobrevivir en sus momentos bajos, enmendar sus errores y regresar con fuerzas

renovadas. La democracia es un ecosistema frágil que requiere de un equilibrio entre los votantes independientes, que castigan y cambian de voto con facilidad, y los votantes leales que se conforman inicialmente a manifestar su enfado por vía de la queja.

Estoy convencido de que muchos de los lectores que han llegado hasta aquí se han quedado con cierta sensación de amargura. Incluso de decepción. Ciertamente más de uno habrá llegado a la conclusión de que, al final, este libro no era más que el (enésimo) intento de un politólogo del régimen para encontrar argumentos que blinden el *statu quo*. Ciertamente, un discurso en el que se alaban las bondades de la estabilidad política, o al menos de la permanencia de los sistemas de partidos, no deja de ser una postura con claros tintes conservadores. Y tiene sus desventajas. La más evidente es que fomentar la estabilidad limita en cierto grado la entrada de nuevas formaciones políticas, que pueden aportar nuevas ideas y sensibilidades. Se trata de una crítica pertinente, sin duda. Este capítulo no pretende ser la expresión de la nostalgia de los tiempos del bipartidismo del PP y PSOE, o una racionalización ante el disgusto de ver cómo entran nuevas formaciones en el escenario político. O sí, eso lo dejo también al gusto del lector. Pero el mensaje más importante que deseo trasladar es que la política está hecha de grises. El partidismo, la lealtad a unas siglas, causa importantes problemas para el buen funcionamiento de las democracias, sin duda. Pero también tiene sus efectos favorables. Los héroes de la democracia no son solo los votantes ambivalentes y los más independientes que reparten justicia sin sesgos partidistas. También lo son los militantes, los que tienen como principal lema en política *my party, right or wrong*. Quiero expresar desde estas páginas mi gratitud a ambos tipos de votantes.

Como he intentado dejar claro, la lealtad a los partidos no puede considerarse como un cheque en blanco. Existen umbrales de tolerancia que, en cuanto se superan, los ciudadanos empiezan a estar dispuestos a cambiarse de bando. Como comentaba en capítulos anteriores, el votante partidista puede sufrir ambivalencias entre su tradicional lealtad al partido y su

insatisfacción por cómo lo está haciendo.

8

Democracia de trincheras

> Es tan difícil gobernar un pueblo de incrédulos como uno de fanáticos.
>
> Álvaro de Figueroa y Torres,
> conde de Romanones

La democracia necesita de la coexistencia de muchos héroes diferentes. Su buena salud depende de votantes independientes que se muestren libres de ataduras partidistas, así como de votantes que, por el contrario, se sientan vinculados emocionalmente a algún partido político. Ambos tipos de votantes cumplen una función esencial para la democracia. Los primeros favorecen que haya una rendición de cuentas efectiva a nuestros políticos, pues al no tener lealtades partidistas son capaces de formarse juicios menos sesgados y condicionar su voto al buen desempeño de los gobernantes. La teoría democrática suele tener una predilección por este tipo de votantes, pues considera que sin ellos los políticos no tendrían incentivos a representar los intereses de la ciudadanía.

Aun así, los votantes con una identidad de partido también cumplen un papel fundamental. A pesar de que a menudo se les acusa —y con razón— de ser dañinos para el sistema, los votantes partidistas son los garantes de que haya partidos fuertes y estables, algo esencial para que las democracias funcionen. Los leales dan oxígeno a los partidos para que puedan ser algo más que meras

plataformas coyunturales al servicio de las ambiciones personalistas de un político determinado. La estabilidad que ofrecen los leales a los partidos es una condición necesaria para que estos sean organizaciones capaces de plantear proyectos políticos de largo plazo cuyo horizonte temporal supere al líder del momento. Sin ellos, es probable que la corrupción y el afán de lucro personal del líder aflorara con mayor facilidad, pues no habría una organización fuerte que le hiciera de contrapeso para preservar la reputación de la marca.

Así pues, este libro no toma una posición inequívocamente contraria (tampoco favorable) a las trincheras partidistas. Como suele ocurrir en la mayoría de las discusiones políticas, la respuesta se encuentra en las tonalidades de grises. La democracia debe entenderse como un ecosistema en el que deben convivir en equilibrio estos dos tipos de votantes. Regresando al ejemplo del inicio del libro, la democracia necesita tanto a Belén Esteban como a Jorge Javier Vázquez. El ecosistema de la democracia se encuentra en un equilibrio saludable precisamente cuando coexisten los dos tipos de perfiles. Por eso, los héroes de la democracia no son solo los votantes dispuestos a condicionar su voto a un juicio aséptico e imparcial sobre la política. También lo son quienes sienten los colores y animan a su equipo incluso en los momentos más bajos.

Una democracia saludable es un ecosistema en el que conviven Jorge Javier y Belén Esteban. El objetivo principal de este libro ha sido convenceros de esta conclusión. Espero haberlo logrado o, de no ser así, al menos haberos animado a la reflexión. Sin embargo, he de admitir que la idea de que la democracia necesita dosis tanto de lealtad como de independencia es algo vaga. ¿Cuánto necesitamos de cada? ¿Nuestra democracia se encuentra en una situación de equilibrio? ¿Tenemos demasiados votantes como Jorge Javier o, por el contrario, sobran votantes como Belén Esteban? Son preguntas que han quedado en el aire y que no hay duda de que son de una enorme trascendencia. Hoy se considera que las personas votan por cuestiones eminentemente identitarias y que se han relegado a un segundo plano los cálculos

más racionales. Algo puede haber de cierto en esta afirmación. Es posible que hoy las trincheras identitarias en algunos países sean más profundas de lo que eran en el pasado. Sin embargo, haríamos bien en no caer en la manida nostalgia de que los tiempos pasados fueron mejores y estar tentados a pensar que antes la gente estaba despojada de pulsiones identitarias y votaba de forma racional, Excel en mano, ponderando los costes y beneficios de las políticas que ofrecía cada partido. Desde las primeras investigaciones empíricas de mediados del siglo pasado, los politólogos ya detectaron que la identidad de partido (junto con otro tipo de identidades políticamente relevantes) era un factor crucial para entender cómo vota la gente.

Así pues, este libro deja pendiente realizar un diagnóstico más detallado de cómo logramos que el ecosistema de la democracia alcance un equilibrio. Tengo algunas nociones tentativas de dónde se encuentra la democracia española, pero quizás sería demasiado aventurado desarrollarlas aquí en profundidad. Con todo, dejadme que ofrezca alguna pincelada a modo de conclusión. He de admitir que en el pasado fui muy crítico con el papel que tenía el partidismo en nuestro país. Mi diagnóstico era que el debate público en España se encontraba en un preocupante desequilibrio, pues las voces que dominaban el panorama mediático eran marcadamente partidistas o alineadas con algún partido determinado. Mi sensación era que el debate político en nuestro país se sustentaba en un excesivo discurso desde la trinchera partidista y ofrecía poco margen para el análisis que no estuviera anclado en las lealtades con un partido u otro. Las voces que propagaban los medios de comunicación presentaban altas dosis de complicidad con los partidos políticos. A mi entender, esto tenía efectos nocivos, pues cualquier análisis crítico sobre el gobierno o sobre la oposición, cualquier denuncia de un escándalo de corrupción que afectara a uno u otro partido, eran recibidos por la gente con cierto relativismo y con escasa credibilidad. El debate político, si se produce exclusivamente desde las coordenadas partidistas, provoca que la gente acabe percibiéndolo como una «guerra de trincheras» en la que todo mensaje es tachado de

munición de acoso y derribo al adversario. En un contexto como este, las personas acaban aproximándose a la política con excesivo cinismo, considerando que cualquier mensaje proveniente de la otra trinchera no es más que una estrategia de intoxicación que persigue desacreditar al rival político sin fundamentos y que obedece a fines meramente electoralistas.

Hace justo ahora una década escribía en una de mis columnas de la sección «Piedras de papel» de *eldiario.es*: «Creo firmemente que en nuestro país urge un cambio drástico del rol que desempeñan los medios de comunicación [...] solo unos medios independientes pueden evitar que los ciudadanos conciban los escándalos de corrupción como estrategias de politiqueo, con intereses espurios y con el objetivo de difamar a los adversarios. Es necesario cortar los estrechos lazos que existen entre élites políticas y medios de comunicación». Cuando hace ya más de una década empecé a colaborar en medios de comunicación (primero en prensa y luego en radio y televisión), mi motivación era precisamente contribuir a que el análisis fuera más desapasionado, menos partidista y más basado en los datos o la evidencia. Por este motivo, durante estos años en que he estado presente en el debate público me he esforzado en intentar que mis identidades políticas quedaran al margen de mis análisis. Obviamente no existe una posición puramente objetiva, pero mi vocación ha sido intentar contribuir en la medida de lo posible a reducir esta guerra de trincheras mediática.

No estoy seguro de que las cosas hayan cambiado demasiado, para ser sinceros. Sigo creyendo que el ecosistema mediático en nuestro país se encuentra en desequilibrio. No solo porque algunas trincheras partidistas gozan de mayor munición que otras; también porque sigue pendiente cavar más hondo esa otra trinchera en la que se encuentran voces que aspiran a analizar la política desde una perspectiva más analítica o despojada de la militancia partidista.

Pero también he de admitir que por el camino ha crecido, y mucho, mi respeto por los análisis que se hacen desde las trincheras partidistas, muchas de las cuales son honestas y de

calidad. Mi visión ahora es menos arrogante de lo que era hace una década, pues entonces pensaba que debíamos desterrar los análisis basados en el partidismo, a los que les achacaba efectos nocivos para la democracia. Entonces mi posición era de una clara militancia contraria a Jorge Javier y a favor de Belén Esteban. Ahora, en cambio, creo que ciertas dosis de trincheras partidistas (e ideológicas, por supuesto) son también fundamentales para un debate público rico y de calidad.

Hoy practico más la equidistancia en mi forma de entender la política española y su debate público. La democracia debe entenderse como un ecosistema que debe encontrar un equilibrio entre los Belén Esteban y los Jorge Javier. Puede que la tarea de encontrar ese equilibrio sea ciertamente complicada y reconozco que este libro no ofrece pistas relevantes para encontrar una respuesta. Pero espero al menos haber aportado reflexiones útiles para pensar que ciertas dosis de ambos son necesarias para la salud democrática.

Agradecimientos

Este libro pretende ser el resultado de la combinación de las tres actividades profesionales que he llevado a cabo en los últimos años: la docente, la investigadora y la divulgadora. En 2014 me incorporé en el recién creado departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Carlos III de Madrid (UC3M). Formar parte de este excepcional colectivo académico e investigador es, sin duda, el logro que más valoro de mi carrera profesional; trabajar en la UC3M es un privilegio que valoro inmensamente y agradezco a diario. Desde mi llegada, el departamento me asignó la tarea de impartir la asignatura de Análisis Electoral a los estudiantes del grado de Ciencias Políticas. A lo largo de estos años he intentado que mis alumnos aprovechen mis clases para reflexionar sobre el papel que tienen los votantes en la calidad de nuestras democracias. Muchos de los ejemplos que presento en este libro son fruto del intercambio de impresiones que he tenido con los magníficos estudiantes que han pasado por mis aulas. Por este motivo mi principal agradecimiento es para ellos. Sin su entusiasmo y participación en mis clases no hubiera tenido la motivación para escribir este libro.

Durante la última década mi campo de investigación se ha centrado en conocer mejor el comportamiento electoral de las personas y, muy especialmente, en indagar hasta qué punto los ciudadanos son realmente capaces de controlar de forma efectiva a los gobernantes. Los lectores podrán comprobar que en este libro pretendo divulgar las teorías e investigaciones de muchos de los autores que más admiro y gracias a los cuales creo que hemos aprendido mejor cómo funcionan nuestras democracias. Podrán constatar también que en estas páginas aprovecho para hablar de trabajos en los que he participado personalmente. No lo toméis

como un acto de vanidad, sino como una oportunidad que no podía desaprovechar de poder divulgar mis investigaciones ante una audiencia más amplia que la que solemos tener los académicos.

Finalmente, durante los últimos años he tenido el privilegio de poder combinar mi tarea docente e investigadora en la universidad con la participación muy activa en el debate público escribiendo tribunas de opinión en distintos medios escritos y colaborando en numerosos programas de radio y televisión. Mi implicación en la discusión sobre actualidad política se ha basado siempre en mi convicción de que los académicos tenemos el deber de salir de las paredes nuestros centros de investigación e intentar aportar con nuestros conocimientos y métodos a la construcción de un debate público rico y de calidad. Muchas de las reflexiones de este libro también se han beneficiado de mi paso por los distintos platós, rotativos y emisoras de radio, una experiencia que me ha permitido entender el papel que tienen el partidismo y las trincheras ideológicas en nuestras democracias desde una perspectiva menos académica.

Por eso quiero agradecer a quienes han considerado que valía la pena escucharme o leerme, estando de acuerdo o no conmigo, durante estos años de colaboración en los distintos medios de comunicación en que he participado. También quiero agradecer el entusiasmo de los excelentes estudiantes de la Universidad Carlos III, corresponsables de numerosos pasajes y ejemplos que expongo en estas páginas. A todos ellos les dedico muy especialmente este libro.

Referencias bibliográficas

ALMOND, Gabriel y Sidney VERBA, *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton, Princeton University Press, 1963.

ANDUIZA, Eva, Aina GALLEGO y Jordi MUÑOZ, «Turning a Blind Eye: Experimental Evidence of Partisan Bias in Attitudes Towards Corruption», *Comparative Political Studies,* n.º 46(12), 2013, pp. 1664-1692.

BREHM, J. W., «Post-decision changes in desirability of alternatives», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, n.º 52(3), 1956, pp. 384-389.

BROWN, Jacob R. y Ryan D. ENOS, «The measurement of partisan sorting for 180 million voters», *Nature Human Behaviour*, n.º 5, 2021, pp. 988-1008.

CHARRON, Nicholas y Andreas BAGENHOLM, «Ideology, party systems and corruption voting in European democracies», *Electoral Studies*, n.º 41, 2016, pp. 35-49.

COOPER, Joel, «Cognitive dissonance: where we've been and where we're going», *International Review of Social Psychology*, n.º 32(1), 2019, pp. 1-11.

ENOS, Ryan, *The Space Between Us. Social Geography and Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 2017.

HALLIN, Daniel C. y Paolo MANCINI, *Comparing Media Systems: Three Models of Media and Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

HIRSCHMAN, Albert O., *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organisations and States*, Cambridge, Harvard University Press (Ma), 1970.

—, *La retórica reaccionaria*, Madrid, Clave Intelectual, 2020.

KNOBLOCH-WESTERWICK, Silvia, Cornelia MOTHES y Nick POLAVIN,

«Confirmation bias, ingroup bias, and negativity bias in selective exposure to political information», *Communication Research*, n.º 47(1), 2020, pp. 104-124.

LAVINE, Howard G., Christopher D. JOHNSTON y Marco R. STEENBERGEN, *The Ambivalent Partisan: How Critical Loyalty Promotes Democracy*, Oxford, Oxford University Press, 2012.

LEÓN, Sandra y Lluís ORRIOLS, «Attributing responsibility in devolved contexts. Experimental evidence from the UK», *Electoral Studies*, n.º 59, 2019, pp. 39-48.

LÓPEZ, Jorge Dioni, *La España de las piscinas. Cómo el urbanismo neoliberal ha conquistado España y transformado su mapa político*, Barcelona, Arpa, 2021.

MAEL, Fred A. y Lois E. Tetrick, «Identifying Organizational Identification», *Educational and Psychological Measurement*, n.º 52(4), 1992, pp. 813-824.

MEDEIROS, Mike y Alain NOËL, «The Forgotten Side of Partisanship: Negative Party Identification in Four Anglo-American Democracies», *Comparative Political Studies*, n.º 47(7), 2014, pp. 1022-1046.

MICHELS, Robert, *Los partidos políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*, Madrid, Amorrortu, 2017.

MILLER, Patrick y Pamela J. CONOVER, «Red and Blue States of Mind: Partisan Hostility and Voting in the United States», *Political Research Quarterly*, n.º 68(2), 2015, pp. 225-229.

MUÑOZ, Jordi y Marc GUINJOAN, «Accounting for internal variation in nationalist mobilization: unofficial referendums for independence in Catalonia (2009-11)», *Nations and Nationalism*, n.º 19(1), 2012, pp. 44-67.

MUTZ, Diana C., «The Consequences of Cross-Cutting Networks for Political Participation», *American Journal of Political Science*, n.º 46(4), 2002, pp. 838-855.

—, *In-Your-Face Politics: The Consequences of Uncivil Media*, Princeton, Princeton University Press, 2015.

NICHOLSON, Stephen P., Chelsea M. COE, Jason EMORY y Anna V. SONG, «The Politics of Beauty: The Effects of Partisan Bias on

Physical Attractiveness», *Political Behavior*, n.º 38, 2016, pp. 883-898.

ORRIOLS, Lluís y Guillermo CORDERO, «The Breakdown of the Spanish Two-Party System: The Upsurge of Podemos and Ciudadanos in the 2015 General Election», *South European Society and Politics*, n.º 21(4), 2016, pp. 469-492.

ORRIOLS, Lluís y Laia BALCELLS, «Party Polarisation and Spatial Voting in Spain», *South European Society and Politics*, n.º 17(3), 2012, pp. 393-409.

ORRIOLS, Lluís y Sandra LEÓN, «Looking for Affective Polarisation in Spain: PSOE and Podemos from Conflict to Coalition», *South European Society and Politics*, n.º 25(3-4), 2020, pp. 351-379.

PANNICO, Roberto y Eva ANDUIZA, «On time and meaningful partisanship: Stability, strength and sway of attachment to new parties», *Party Politics*, <https://doi.org/10.1177/13540688221085235>, 2022.

ROSS, Lee, «From the Fundamental Attribution Error to the Truly Fundamental Attribution Error and Beyond: My Research Journey», *Perspectives on Psychological Science*, n.º 13(6), 2018, pp. 750-769.

SCHLEITER, Petra, y Alisa M. VOZNAYA, «Party system competitiveness and corruption», *Party Politics*, n.º 20(5), 2014, pp. 675-686.

SCHWALBE, Michael C., Geoffrey L. COHEN y Lee D. ROSS, «The objectivity illusion and voter polarization in the 2016 presidential election», *PNAS,* n.º 117(35), 2020, pp. 21218-21229.

TORCAL, Mariano *(guest editor)*, «Affective Polarisation in Times of Crisis: Electoral, Territorial and Media Dynamics in Spain», *South European Society and Politics*, n.º 27(1), 2022.

TORCAL, Mariano y Josep M. COMELLAS, «Affective Polarisation in Times of Political Instability and Conflict. Spain from a Comparative Perspective», *South European Society and Politics*, n.º 27(1), 2022, pp. 1-26.

TORCAL, Mariano, Sergio MARTINI y Lluís ORRIOLS, «Deciding about the unknown: The effect of party and ideological cues on

forming opinions about the European Union», *European Union Politics*, n.º 19(3), 2018, pp. 502-523.

VAN DE WARDT, Marc, Catherine E. DE VRIES y Sara HOBOLT, «Exploiting the Cracks: Wedge Issues in Multiparty Competition», *Journal of Politics*, n.º 76(4), 2014, pp. 986-999.

Democracia de trincheras. Por qué votamos a quienes votamos
Lluís Orriols Galve

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.
La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías.
Al comprar este ebook estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En Grupo Planeta agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.
Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas reproducir algún fragmento de esta obra.
Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

© Lluís Orriols Galve, 2023

Diseño de la colección y de la cubierta: Planeta Arte & Diseño
Ilustración de la cubierta: © Edmon de Haro

© de esta edición: Edicions 62, S.A., 2023
Ediciones Península
Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
edicionespeninsula@planeta.es
www.edicionespeninsula.com

Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2023

ISBN: 978-84-1100-141-0 (epub)

Conversión a libro electrónico: Realización Planeta

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!